

★最权威的投资知识 ★最实用的理财工具 ★最有效的成功技巧

穷人必学，富人必看的投资理财圣经



我的第一本 投资理财书

横巨海 ◎编著

财富从来不问出身，人人都可以成为富翁！

比尔·盖茨 巴菲特

扎克伯格 索罗斯

李嘉诚 史玉柱

都在运用的投资理财知识

财富只属于它真正的主人，你如果没有驾驭它的本领，那么，它即使来得很快，也会去得很快。只有在长久的投资理财过程中掌握了真正的本领，养成良好的财富习惯，它才会成为你忠诚的奴隶。



天阅经典出品

前言

贝克·哈吉斯的《管道的故事》中讲了这样一个故事：

干旱的村子缺水，村里决定雇布鲁诺和伯波罗把附近河里的水运到村广场的蓄水池里，每天按运送的水量付钱，布鲁诺每天起早贪黑的工作，赚了不少钱；而伯波罗则用一部分时间运水，而用另一部分时间和周末休息日来建造他的管道。

与伯波罗相比，布鲁诺挣的钱要多很多，很快富裕起来了。但几年以后，伯波罗的管道修成了，从此无论是吃饭还是睡觉，还是出去游玩，水都在源源不断地流进村里，而财富也不分昼夜地流进伯波罗的口袋。而布鲁诺却失了业，因为村子再也不需要他背着水桶运水了。

不要忘了修建你的财富管道，管道是你的生命线。

为什么这个世界有穷人也有富人。那是因为穷人和富人的思维方式不同，看问题的视角不同，理财的方式不同，对待人生的选择不同。

贝克·哈吉斯说：“今天，成为一名百万富翁，不是一种机会，而是一种选择。”

财富从来不问出身，人人都可以成为富翁！只有不会赚钱的人，没有赚不了的钱！

如今的创业致富不是那些有高新技术或巨额财富或商业眼光等商业奇才所独有的，而是人人都能做到的，就看你如何去选择，选择适合自己的行业，你就选择了创业和财富。

修建自己的管道短期内也许不如背水收益直接，一旦修成却能带来长久的财富。因为修建了微软这条管道，随着 Windows 不断升级，比尔·盖茨持续位居世界首富。赚钱的管道成就了许许多多人的财富梦想，当他们在休息、休闲、休假的时候，管道不休息，源源不断地把财富送来，挡都挡不住。

有人创造机会，有人把握机会，有人等待机会，有人错失机会。有准备的人肯定会碰到更多的机会，不要等到别人已经将管道铺满，自己连背水都不可能了，才想起来修自己的管道，到那时机会只能越来越少。

随着我国经济的不断发展，人们的物质生活水平得到了极大的改善与提高。在满足日常生活需求的同时，人们开始追求财富的增值。股票、基金、外汇、黄金、楼房已成为越来越多“淘金客”的投资选择。但很多人还处于投资的初级阶段，因此有必要更多的了解和学习投资策略、投资方法，减少投资中的风险，取得良好的投资收益。

财人人都爱，人人都希望自己过上富翁般的生活，但是这可不是想想就能做到的。如果光凭想就能发财，那世界上将会有太多的李嘉诚和巴菲顿了。“你不理财，财不理你”，如果你没有理财的技巧，恐怕你将和钱无缘。

不积细流无以成江河，珍惜金钱，懂得财富真实价值的人，才能持久地拥有财富。财富只属于它真正的主人，你如果没有驾驭它的本领，那么，它即使来得很快，也会去得很快。只有在长久的投资理财过程中掌握了真正的本领，养成良好的财富习惯，它才会成为你忠诚的奴隶。

人在旅途，我们随时都有可能遇到不期而至的各种风险。比如生病，比如意外伤害等等，那么，当人生的严冬来临的时候，你准备好过冬的粮食了吗？

目录

前言

上篇 成为富人，不是机会而是选择

第一章 只有不会赚钱的人，没有赚不了的钱——投资心理面面观

穷则思变，是致富之源

财富不问出身，人人都可以成为富翁

不安于现状，才能迸发投资热情

商机处处，有心遍地是财富

有钱不存银行，随时想到用活手里的钱

第二章 财富不是想出来的，你准备好了吗——投资前准备是关键

投资前做好心理准备

先做调查，后投资

编写一份成功的商业计划书

要学会规避投资风险

第三章 金钱博弈游戏，从创业开始——创业投资一点通

不熟不做，投资你熟悉的行业

看准行业选对路

经商没有禁区

无本赚钱，求人不如求己

从“小钱”开始起步，小生意有大“钱”途

第四章 奇点子，好方法是成功的一半——创业赚钱妙招数

淘宝网上开个小店也能挣大钱

开家减肥餐馆

抓住女人的感觉，赚钱不难

个性饰品店

宠物产业，商机蕴藏在里边

中篇 “淘金客”必备投资指南

第五章 看准再投，机会与时机并存——股票投资要学习

股票投资的特性及优势？

股市投资的第一目标——不要赔钱

短线和长线操作技巧

复利累进，长期持有是关键

炒股就是炒心态——众人皆醉我独醒

第六章 取长补短，低风险投资工具——基金投资要选择

取长补短——股票+储蓄=基金

挑选基金的基本技巧

基金“家族”有哪些成员

把握好买基金的最佳时机

新基民买卖基金应遵循的程序和步骤

第七章 天然货币，永不贬值——黄金投资看时机

个人投资黄金的品种介绍

了解影响黄金价格的因素

纸黄金投资有技巧

投资者的几种常见心理误区

第八章 敲开外汇之门，迈入财富殿堂——外汇投资要分析

认识外汇

如何进行外汇交易

了解汇率及影响汇率的主要因素

外汇投资有技巧

第九章 不可不知，生财有道——债券投资更保值

认识债券

债券与其他投资方式的联系与区别

国债投资策略

债券投资的风险与规避

第十章 “学问艺术”，更是生财之道——收藏投资要懂得

收藏投资的门类

收藏投资需要“规划”

理性收藏“中国艺术”

珠宝投资的双面性

第十一章 有得有失，该出手时才出手——房产投资要慎重

房地产投资的类型

购房前首先要明确购房预算

选房时要做到“望、闻、问、切”窗体底端

选择合理的房贷，摆脱房奴压力

第十二章 双利投资，保障你的未来，——保险投资要适合

今天的投资，明天的受益

如何选择适合自己的养老保险？

为自己建一个终身医疗账户

给孩子买保险，钱要花在刀刃上

下篇 赚钱理财，不光是有钱人的事

第十三章 水滴穿石，积少成多的游戏——储蓄投资别小看

存钱是理财的第一步

零储蓄族的必修课——今天你记账了吗？

定期存款——投资成功的第一步

“月光一族”理财经

“白领一族”理财经

第十四章 今天你不理财，明天财不理你——理财投资要坚持

设置合理的理财目标

“单身一族”理财经

“二人世界”理财经

“退休养老”理财经

第十五章 80后，一样可以成功的创业之路——投资经验大家谈

80后毕业生的“小丑快递”

80后个性女性游弋的时尚小店

擦鞋也能擦出个连锁店

一根小火柴，点燃大生意

第十六章 既是大师，必有与众不同之处——不可不知的投资智慧

富可敌国比尔·盖茨——超前思维赚大钱

索尼之父盛田昭夫——不走寻常路

股票大王巴菲特——把鸡蛋放在一个篮子里

华人首富李嘉诚——独到的眼光与冒险精神

上篇 成为富人，不是机会而是选择

穷人很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱，认为自己一辈子就该这样，不相信会有什么改变。富人骨子里就深信自己生下来不是要做穷人，而是要做富人，他有强烈的赚钱意识，这已是他血液里的东西，他会想尽一切办法使自己致富。因此，成为富人，不是有没有机会，而是你选不选择做富人！

第一章 只有不会赚钱的人，没有赚不了的钱——投资心理面面观

对财富的渴望是每一个平凡人的梦想，但财富的获得在很多人看来是那样的艰难和遥不可及。其实，财富从来不问出身，人人都可以成为富翁！只有不会赚钱的人，没有赚不了的钱。

穷则思变，是致富之源

穷人和富人当初彼此相差只是一步，可是在若干年以后，他们却可能是天与地的差别。人生的关键就是那么一步。不要被命运掌控，你才是自己命运的主人。只要付出努力，穷人也可以跻身富人的行列。

在现实生活中，我们经常听到有人说这样一句话：“唉！没办法，我就是这样的人，这就是我的命了。”他也许没意识到，正是这句口头禅影响了他的一生。总有这样一些人，他们因宿命论的影响，凡事听天由命，最终一生都无法脱离穷人的命运。

在多数穷人的观念中，宿命论的影子非常浓厚，他们相信“富贵天注定”之类的消极思想，虽然也有人喊出“王侯将相宁有种乎”，然而那终究不是正常的社会形态，并非正常的人生奋斗。

什么是命中注定？说命中注定还不如说是行为注定。不是危机选择了穷人，而是穷人选择了危机。

贫穷只意味着无能。要“穷则思变”，以一种近乎“野心”的欲望来激发生命的热情，调动内在的潜能，全力以赴地追求富有显达。

每一个富人都有自己的赚钱动机，这个动机可能是快乐和兴趣，也可能是痛苦与酸楚。与大多数富翁不一样，商业巨子李晓华的创业之路是由穷困的辛酸激发出来的。

●商业巨子的辛酸泪

在年轻恋人的心中，最美好的莫过于美满的爱情了。然而，年轻的李晓华却因为贫困，失去了恋人的爱。

1951年，李晓华出生在北京一个工人家庭。1969年，他初中没毕业插队北大荒，当时

才 18 岁。去北大荒的时候，李晓华的心中充满了牵挂和不舍，因为他的恋人留在了北京，这千里迢迢的相思之情，拨动着李晓华的心。

然而，就在李晓华到北大荒不久，他就受到了致命的打击：恋人和一个高干子弟订了婚！是恋人不爱自己了吗？还是由于其他的原因？李晓华顾不上组织纪律，他扒着火车从北大荒赶到北京，敲开恋人家的门。

恋人不愿意出来见他，她妈妈走出来说：“你不能给她带来幸福，你也不能改变她的生活状况，你要什么没什么，就是一个农民。虽然她也是一个知识青年，但不能嫁给一个农民。”

哦，一切的波折都是由于自己的贫穷和低下的地位！李晓华受到了深深的打击，他在日记上写下了饱含血泪的话：“在我穷困潦倒的时候，我在北大荒做一个农民的时候，没有人肯嫁给我。没有必需的经济基础，只凭爱心与执著，连真爱都得不到。”

从此，李晓华树立起要赚钱的志气，为了争这一口气，他一定要从一个穷人变成富人。

●独到的眼光抓住商机

一旦李晓华决心赚钱，他的智慧便被激活起来。李晓华回到了北京，开始自己创业。

在一次广交会上，李晓华看到了一台美国生产的冷饮机，他意识到这台机器会“下蛋”，于是倾其所有买了下来。这年夏天，他带着这台冷饮机到北戴河海滨卖冷饮，很快便实现了自己的原始积累。几年后，他在秦皇岛开办了河北省第一家录像厅，又是生意火爆，资金积累很快达到了百万以上。

李晓华并不满足于当百万富翁，更不愿意守着金钱过舒服日子。他东渡扶桑，去了日本。他一边打工一边学习日语，曾经在餐馆里洗过碗端过盘子，也在日本商社里当过学徒。他学到了日本人坚忍不拔、刻苦认真的精神。凭着敏锐的商业眼光，他争取到了“章光 101 毛发再生精”在日本的代理权。

1988 年底，李晓华在香港创立“华达国际投资（集团）公司”并出任董事局主席，开始发展旅游、贸易、地产、纺织等业务，在北京、山东、吉林等地设有十多家三资企业。他成了名副其实的实业家，成为中国大陆屈指可数的亿万富翁之一。

李晓华在创业上有他的独门绝技。他说：“这几年，在海外市场，我创造了‘虚拟产业营销模式’，这是我的财富密码。解读了这个密码，就等于有了通向财富之门的钥匙。李晓华这个模式，简单地说是这样：首先在美国考察各种高科技项目，然后选择最有潜力的专利独家买断，再选择世界上最好的加工厂加工制作，同时选择世界上最畅通的渠道进行销售。在美国市场是这样，在日本、以色列，在世界各地都如法炮制。结果，我的产品畅销全世界。”

这个独门绝技看起来非常容易，只要买到了专利权，然后投资生产，就可以赚大钱。但是，在真正的实行过程中，还要依靠睿智的眼光。

要有独到的眼光，选准专利。购买专利的确是利用最低成本达到最优收益的好方法，但是，选准专利非常重要。有很多专利都在等待买者，有很多工厂都在等着项目生产，有很多渠道在等待可以畅销挣钱的产品，在整个过程中，都要有商业的眼光，才能始终处于主动地位。

外人看来，李晓华的创富之路“投机”色彩比较重，尤其是在马来西亚的那段遭遇，甚至就像是一场让人心惊肉跳的赌博。但是，李晓华却说：“果断抓住每一个机遇，是我今天的座右铭，也是我成功的秘诀”。

●有急流勇退的勇气

1996 年 3 月 1 日，由中国科学院紫金山天文台将一颗国际永久编号为 3556 号小行星命名为“李晓华星”。2001 年美国《福布斯》中国大陆百位富豪排名，李晓华排在第 16 位，总资产 20 亿美元。

李晓华的商业游戏规则就是“急流勇退”。在财富的路上，他总是在自己做得正红火的时候“急流勇退”，然后冒险进入一个新的领域。他说：“这实际上是符合商业规律的。如果

自始至终，一直做到它崩溃，那自己就赔死了。”

年过半百的李晓华有意退出江湖。他说：“人总是要落叶归根的，我的一生都在奔波，我现在觉得有点疲惫了，想早点回国，过悠闲的生活。”

他向往悠闲舒适的生活。他说：“如果我的生命只有3天了，我想在最后的3天里浓缩我的生命，和自己心爱的人在海边散步。没有任何人干扰，没有任何电话，头脑里只有大海、蓝天，远离城市，远离喧嚣。”这种飘逸的生活，正是他对自己向往生活的描述。

有了财富之后，李晓华把用财富帮助他人当成自己的职责，他说：“拥有财富就是拥有责任。”李晓华热衷于慈善事业，已经捐助了约一亿元的款项进行慈善事业，并打算把身后的财产全部捐献给慈善事业。李晓华说：“我在困难的时候曾得到别人的帮助；我有钱以后，也帮助了许多需要帮助的人。”

李晓华曾经深受贫穷的困扰，贫穷带给他的刺激给了他强大的赚钱勇气，他没有哀声叹气和怨言，而是勇敢地走上了赚钱之道。他的辉煌人生，都是从那一个小小的动机开始，这就是他经商致富的秘密。对他来说，昔日的痛苦已经远逝，取而代之的是更多的宽容和对生活的热爱，在这一段创业致富的生活中，他实现了财富的升级，思想的升华。

其实，对于很多成功者来说，金钱并不是最终的目标。对财富的欲望，实际上就是一种生活目标，一种人生理想的实现，一种被社会肯定的欲望。

追求财富，不仅是要获得经济上的回报，更要有超越财富的人生追求，藉由创造财富来实现自身的抱负、志向和梦想，以满足人生各个层次上的需求，带来人生的全面发展，而达成灿烂辉煌的人生。

希尔博士指出了拥有真正财富必备的条件：

积极进取的人生态度；

2、拥有健康的体魄；

3、有大无畏的精神；

4、对未来的成就有大希望；

5、有信心并懂得运用信心；

6、享有良好的人际关系；

7、愿意与人分享自己的成就；

8、愿意以博爱的精神去工作；

9、胸襟阔大，能容人容物；

10、有良好的自律性；

11、有了解他人和世事的智慧；

12、享有经济充裕的生活。

在这十二条中，只有最后一项与金钱有关，其他都是从心理健康和人格完善的角度确立的。可见，人格的完成是本，财富的建立是末，经济上的富有是人格完善、自我实现的必然结果。致富的过程实际上是一个不断地自我开发、自我完善、发挥内在潜能、实现人生价值的过程。

所以成功商人们说，想要达到什么目的，要么就轰轰烈烈地去做，不达目的誓不罢休，要么就低下头老老实实待着。

投资学课堂：

“穷在志识上，富在心气儿上”。有的人没有钱，却什么都能做，从无到有；有的人因为没有钱，什么都不做，永远是无！

财富不问出身，人人都可以成为富翁

大多数的富人都是由穷人转变而来的，没有几个人天生就是富裕的。而他们之所以会成为富人，就是因为在一开始他们就认定自己是自己人生与命运的主宰。

“如家”的创办者季琦出生在江苏如东县的一个农村，父母都是正儿八经的农民，他是家里的独子，小时候的生活就是插秧、种棉花、拾麦穗、抓害虫。

在一次采访中，季琦说小时候印象最深的就是吃不饱饭，在他初一初二的时候，庄稼青黄不接，有几次他回到家，母亲说家里没米啦，没有饭了！于是在那时候，小季琦就有了创造自己命运的想法。

1999年，季琦和梁建章、沈南鹏几个人创办一个旅游网站的时候，季琦第一个专职打头阵，网站名称也用了他原有协成公司的谐音“携程”。两三年后，携程上轨道了，季琦个人决定做如家经济酒店连锁。

几年后季琦继携程之后又将如家送上了纳斯达克。目前，他个人的身家早以十亿计。

通过季琦的故事，可见，一个人的家庭、生理基础及时代环境，仅仅提供了一个人生斗争的平台而已。它们并没有决定最终结果，只是规定了人生的起点。通过后天的努力，穷人也可以成为富人。

李嘉诚出生于广东潮州市一个贫穷家庭，父亲是教师。李嘉诚童年过着艰苦的生活。14岁那年，正逢中国战乱，他随父母避难，逃往中国香港，投靠家境富裕的舅父庄静庵，可惜不久父亲因病去世。

但是李嘉诚并没有认命。身为长子，为了养家糊口及不依赖别人，他决定辍学，开始在一家钟表公司打工，之后又到一塑料厂当推销员，18岁时升为总经理。

1950年夏天，李嘉诚正式创办“长江塑胶厂”。1957年开始生产塑料花，到1964年，李嘉诚已赚得数千万港元的利润；而“长江”更成为世界上最大的塑料花生产基地，李嘉诚也得了“塑胶大王”的美誉。

之后李嘉诚又急流勇退，转投生产塑料玩具。“长江”逐渐成为香港塑料玩具出口业之冠。再之后的投资地产等等，使李嘉诚也逐渐成为了“华人首富”。

每个人的命运都藏匿在自己的思想里。许多人走不出人生各个不同阶段或大或小的阴影，并非因为他们天生的个人条件比别人差多远，而是因为他们没有要将阴影打破的想法，也没有耐心慢慢地找准一个方向，一步步地向前，直到眼前出现新的洞天。

“这个世界上，没有人能够使你倒下，如果你自己的信念还站立的话。”这是黑人领袖马丁·路德金留下的一句话。拿破仑·希尔的格言“无论人的头脑能想到和相信什么，它都能够实现。”自信是一种感觉，一个人的成长，然后成功，往往靠这种感觉。这种感觉引导了你的判断。一个正确的判断，不仅决定你在一件事情上的成败，更重要的，它就是你走向哪个方向的分界线，自信才能不被外力所左右，自信才可能有正确的决定。成功是没有秘诀的，成功也是没有捷径的。自信是你成功的唯一秘诀。只有你自己抱有成功的信念，只要你相信自己可以成功，你才可能成功！

一定要相信：

▲别人能做的，我能；别人不能做的，我也能。

▲拥有自信的资本，挖掘属于你的财富之路。

投资学课堂：

无论我们现在是穷人还是富人，我们必须知道，谁也没有规定我们的生存方式和生活方式，包括我们的父母。命运由自己创造，命运掌握在自己手中！

不安于现状，才能迸发投资热情

人创造了环境，环境也造就了人，人又是驾驭金钱的舵手。一个人要赚钱，不仅需要智慧胆略。还需要天时与地利等因素，才能使自己一步步走向成功，成为最后的赚钱高手。

2007 年《福布斯》杂志富豪排行榜上，美国“赌王”谢尔登·阿德尔森以 265 亿美元的财富排在第六位。他的财富增长速度惊人，每小时能赚进近 100 万美元的财富。他赖以成功的秘密是什么？

74 岁的阿德尔森左腿受神经病变所苦，走路得靠拐杖，但一讲到财富，他就马上神采奕奕，拿自己与世界首富相比：“总有一天我的财富要超越比尔·盖茨，变成世界首富。”当听众对此付诸一笑表示质疑时，他会反问：“为什么不可能？我就是敢做梦，才有今天的财富。”

“敢做梦”与财富之间真的有那么大的关系吗？原来阿德尔森强调的正是他的胆气。他是靠着胆大，才从赌场上一赚千金的。阿德尔森最喜欢说的两句话就是：“挑战现状”和“没有冒险，一事无成”。这也是他成功的秘密。

1933 年，阿德尔森出生于美国波士顿的犹太家庭。12 岁的时候，他跟叔叔借 200 美元作本钱，租了两个摊位，到街头卖报纸。30 岁时，他到纽约从事媒体广告业务。他发现杂志举办展览活动能赚钱，1979 年在拉斯韦加斯创办计算机供货商展览。

展览生意大获成功后，阿德尔森开始向饭店与博彩业进军。1989 年，他以 1.28 亿美元（约合人民币 10 亿元）买下了旧的金沙赌场酒店，并建起金沙展览中心。

“这对我来说，是一场豪赌，但不是毫无把握的赌。”阿德尔森说，“只要做对的事，财富就会像影子一样紧紧跟着你，就算你赶也赶不走。”

1991 年，阿德尔森开始构思将意大利威尼斯水都，复制到美国内华达州的沙漠里。这是一个惊人的设想，要在沙漠里建水都，对大多数人来说无异于天方夜谭，但是，阿德尔森却浑身是胆。而且，他对水都的要求还挺高，他说：“对我来说，要做，就是做到最好。如果我的财力无法支持我的计划，那我宁可放弃。”

1995 年，阿德尔森要孤注一掷了。他将展览公司以 8.6 亿美元卖掉，再贷款投资 15 亿美元，将原来的金沙赌场、酒店炸掉重建。这所有的一切，都让旁边的人惊叹和唏嘘。为了自己的一个梦想，居然把几乎所有的资本赌上去，而且还炸掉赌场、酒店，贷款投资，他的胆量不由地把人们震慑住了。

惊人的花费，建出了惊人的产品，收获了惊人的效益。1999 年，集合度假村、酒店、赌场的“威尼斯人度假村”诞生，成为拉斯韦加斯当时最高级的度假村。酒店内有着长达 4 公里的室内运河，河岸边是赫赫有名的运河广场。“威尼斯人度假村”平均住房率达 97.3%，阿德尔森的创意得到了消费者的认同，他的事业越来越发达。

阿德尔森是一个敢做梦的人，他为了自己的梦想不惜成本，让“威尼斯人度假村”大获成功。他的事业随着他的不断投资越积越多，终于成为了世界级的富翁。

江涛大学毕业时，经人介绍，到了一个家名不见经传的小公司做行政。工作内容很简单，不外乎是端茶送水、接电话之类的接待工作。当然，那时的工资水平也比较低。

江涛刚开始对自己的工作还算满意。打开电脑就可以网上冲浪，老板在的时候，装模作样地打印点资料，或是收拾一下办公桌；老板不在的时候，则是另一番天地。过一天，算一天，从来没有想过今后会是一种什么样的生活。尽管江涛那时也羡慕过那些“级别”比他高的人，但他知道，他还没资格跟他们比，因为他不过是个普通大学生，而且没背景、没经验、没能力，关键是还没这个野心。

日子就这样平淡如水地过去了两年。某天，同学聚会的时候，有一个同学深深地伤害了江涛，准确地说，应该是深深地唤醒了他。

这个同学叫陈刚，大学时跟江涛是室友，原本各科成绩都不如江涛，江涛记得自己还替他补考过一次英语呢。没想到在江涛蹉跎岁月的时候，陈刚已经是同学之中的富翁了。毕业不到两年的陈刚，已经在上海买了房（交了首付，每月还房贷），成了有房一族。而在当时，江涛从来没有想过买房是个什么概念。在江涛看来，买房，应该是工作多年，有一定积累的“成年人”干的事，而江涛还不过是个20几岁的“毛孩子”。

陈刚给大伙儿讲他的“狗屎运”是怎样踩到的。“你们知道吗？开始他们是让我做‘行政’，不过是接电话，做记录，发通知……就是个闲差！”（陈刚在一家房地产公司工作）“虽然工资也不低，但我觉得太没意思了，与其这样还不如去做销售呢！即使没卖出房子，没有提成，好歹也能增长经验，给自己多找点‘发达’的机会，总比每天窝在办公室混日子强！现在看来，幸亏当时没做‘行政’，太没前途了！”

陈刚为自己当时的抉择感到自豪，可江涛感觉陈刚在说他。当时的江涛不正是脑袋不想事，清闲一天算一天吗？

江涛突然觉得惭愧，同时也感觉到内心的不平衡。尽管在学校的时候，江涛的成绩远比陈刚优秀，可现在却远远地落后于他了。

那时，江涛才真正明白，原来，人生的起步阶段并不在校园，而在于走进社会之后。

那次同学聚会后，江涛辞了职，准备开始自己创业，并且开始认真而严肃地思考自己的未来发展方向和目标。虽然创业阶段非常艰苦，但江涛觉得自己有信心去面对。

甘于平庸的人很少去思考自己想要一种什么样的生活，如何才能获得理想中的生活，他们得过且过，做一天和尚撞一天钟，他们把自己的平庸和懒惰归于宿命。而那些真正成功的人，从骨子里就深信自己不会拿着微薄的收入过着平凡的一生。他们从不安于现状，有着强烈的拼搏意识，他们的目标非常明确。这也就为他们先于别人成功争取了更多的准备时间。

古谚说：“时势造英雄”。这些“英雄”，大都是不满于现状，具有革新活力的人。

“只要能安稳地过一辈子就好了。”“只要生活过得去就好，不必太过于苛求。”假如你有这种念头，那么你一辈子都赚不了大钱。赚钱必备的条件是：不满现状、奋发向上。

机会处处存在。成功和财富属于每一个勇敢进取的人，只要你积极地投入其中，成功的一天必将会到来的。

请相信自己！

投资学课堂：

借用拿破仑一句话：“一个人能飞多高，并非由其他因素决定，而是由他的心态所致。假如你对你目前的环境不满意，想力求改变，则首先应该改变你自己。”

商机处处，有心遍地是财富

有人这样说过：“世上并不缺少商机，真正缺少的是善于发现商机的人。”事实也的确如此。

大凡成功的企业家，他们在机会面前从来不会有丝毫地犹豫，因为他们总是敏锐地抓住时代性、行业性的机遇，果敢地抓住大机会使自己的产业不断扩大。一句话，只有果断出击，才能运筹帷幄，决胜千里。

●第一家肯德基店

做生意要决策果断。拖拖拉拉、畏首畏脚、不敢决断是赚钱之大忌。抓住一次好机会，

能改变整个经商的道路。

1987年10月，王大东把第一家肯德基快餐店开进了中国。这是美国的快餐文化第一次进入到中国，全世界的记者都追着王大东问：“你是怎么得到前门这个地点的？”

最初，王大东就准备租这个地方，每层楼500平方米，一共是三层楼，1500平方米，是当时全世界最大的肯德基餐厅。业主要求房租每天1000元，每年就是36.5万元，王大东说“没问题”。没想到业主又提出租借期限为10年，并要求要一次性付清房租。

当时肯德基在北京的注册资本是100万美元，按照当时1比3.7的汇率，注册资本只有370万人民币。还没开张，就要王大东先交365万元，这确实很让人伤脑筋。

当时，王大东果断地对业主说：“没问题。”这时候下属提醒他说：“有没有搞错啊！你还剩5万块钱，够干什么？”

王大东并没有喝醉酒。那时候，前门是北京客流量最大，消费也比较集中的地方。王大东之前也做了非常多的预算、预估以及调查，甚至把鸡炸出来在街上请人家吃，然后问人家觉得味道怎么样，咸还是淡，卖多少钱他们能接受，做了很多的准备工作。

当然，最重要的还是王大东的当机立断，这才有了这家世界上最成功的肯德基店。后来的发展证明了王大东的眼光，肯德基在前门的第一家店的全部投资在10个月后收回，那天晚上拍板的365万人民币房租，到后来占销售额的2%不到。

●看到别人看不到的商机

沈阳有个以收破烂为生的人，名叫王洪怀。有一天他突发奇想：收一个易拉罐，才赚几分钱。如果将它熔化了，作为金属材料卖，是否可以多卖些钱？

王洪怀把一个空罐剪碎，装进自行车的铃盖里，熔化成一块指甲大小的银灰色金属，然后花了600元在市有色金属研究所做了化验。化验结果出来了，这是一种很贵重的铝镁合金！当时市场上的铝锭价格，每吨在14000—18000元之间，每个空易拉罐重18.5克，54000个就是一吨。这样算下来，卖熔化后的材料比直接卖易拉罐要多赚六七倍的钱。

王洪怀决定回收易拉罐，进行熔炼后卖材料。从收易拉罐到熔炼易拉罐，一念之间，不仅改变了他所做的工作的性质，也让他的人生走上另外一条轨迹。

为了多收到易拉罐，他把回收价格从每个几分钱提高到每个一角四分，又将回收价格以及指定收购地点印在卡片上，向所有收破烂的同行散发。一周以后，王洪怀骑着自行车到指定地点一看，一大片货车在等待他，车上装的全是空易拉罐。这一天，他回收了13万多个，足足二吨半。

王洪怀立即办了一个金属再生加工厂。一年内，加工厂用空易拉罐炼出了240多吨铝锭，三年内，赚了270万元。他从一个“拾荒匠”一跃而为企业家，成了百万富翁。

一个收破烂的人，为什么能想到把易拉罐去化验呢？那600元的化验费，得收多少个易拉罐才赚得回来啊？一般的拾荒匠是绝对舍不得的，这就是投资者和打工者的区别。王洪怀不仅能够想到收，而且在改造之后能够送到科研机构去化验，就是因为具有了专业眼光。他虽然是个拾荒匠，却有商人的眼光，自然很快就从穷人变成富翁了。

很多人之所以一事无成，最大的毛病就是缺乏敢于决断的手段，总是左顾右盼、思前想后，错失成功的最佳时机。成大事者在看到事情的成功可能性到来时，敢于做出重大决断，取得先机。

美国但维尔地方的百货业巨子约翰·甘布士的经验之谈极其简单：“不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会。”

有一次甘布士要乘火车去纽约，但事先没有订妥车票，这时恰值圣诞前夕，到纽约去度假的人很多，因此火车票很难购到。

甘布士夫人打电话去火车站询问：是否还可以买到这一次的车票？车站的答复是：全部车票都已售光。不过，假如不怕麻烦的话，可以带着行李到车站碰碰运气，看是否有人临时

退票。

车站反复强调，这种机会或许只有万分之一。

甘布士欣然提了行李到了车站，等了许久，退票的人仍然没有出现，乘客们都川流不息地向月台涌去了。

甘布士仍然耐心地等待着。

大约距开车时间还有 5 分钟的时候，一个女人匆忙地赶来退票，因为她的女儿病得很严重，她被迫改坐以后的车次。于是甘布士买下那张车票，搭上了去纽约的火车。

在商业活动中，时间的把握甚至完全可以决定是否有所建树，抓住每一个致富的机会，哪怕那种机会只有万分之一。

甘布士在一封给青年人的公开信中诚恳地说道：“亲爱的朋友，我认为你们应该重视那万分之一的机会，因为它将给你带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。这种观点是有失偏颇的，因为开奖券是由别人主持，丝毫不由你主观努力；但这种万分之一的机会，却完全是靠你自己的主观努力去完成。”

●伺机而断

有一年，由于但维尔地方经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫减价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到 1 美元可以买到 100 双袜子。

那时，约翰·甘布士还是一只织制厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用来收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢才！

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来贮货。

妻子劝他：“不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积蓄下来的钱数量有限，而且是准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果便不堪设想。”

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑着安慰她道：“3 个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。过了 10 多天后，那些工厂贱价抛售也找不到买主了，便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。妻子看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士，对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地方的物价，并且大力支持那里的厂商复业。这时，但维尔地区因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定，不致暴涨不断。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝他：“不用急着把货物出售呀，物价还在一天一天飞涨啦。”

他平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会后悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。后来，甘布士用这笔赚来的钱，开设了 5 家百货商店，业务也十分发达，成为全美举足轻重的商业巨子了。

富翁们往往都具有一种宝贵的性格，就是他们都坚定地坚持自己做出的决断，而不在乎环境，不在乎过去的失败，不在乎暂时的挫折，也不在乎别人的观点。富人的决断往往有以下的特点：

1、做出清楚的决断，并且相信自己的决断。

坚持自己的最终决断，会加强一个人的自信和直觉的准确性，这使他的目标越来越正确。那些不断地改变着主意的人，却会导致自己的不成功。

2、坚持自己的决断，并直接付诸行动。

富翁们坚持自己的决断，也知道什么时候才是最佳的时机去实施它们。在这种行动中，他们得到更多的财富。他们敢于大胆设想，并敢于迈出勇敢的一步。广告大师利奥·伯内特说：“当你伸手去摘星星的时候，也许一颗也摘不到，但至少你不会抓一手泥。”

3、在决断时充分相信自己的商业直觉。

在商业活动中，凭直觉所作的决定常常优于基于推理分析所作的判断。很多富翁不迷信调查研究，他们更多地相信一个人发自内心的直觉和本能，因为这可能意味着不考虑诸如结论相反的研究、压力、常规经验或胁迫等因素。

4、敢于决定，但并不武断。

决断就其形式来看，是个人的决心。但从决断的内容和过程来看，富人还会受来自多方面的意见的影响。富人们能博采众家之长，使自己定下的决心更加正确。

投资学课堂：

机会对于每个人都是均等的，就看你是不是善于发现和捕捉。成功不偏袒任何人，成功属于所有热爱生活并能够脚踏实地地去为之奋斗的人！

有钱不存银行，随时想到用活手里的钱

俗语讲：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经，也是很多富人生财的秘密。富人做生意总是力求合理地利用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品利润得到最大幅度的增加。

犹太民族是公认的最会赚钱的民族。他们经商的最大秘诀就是：随时想到用活手里的钱，有钱不存入银行生利息。在 18 世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。19 世纪后直至现在，犹太人都是把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

有一则笑话，说出了犹太人的精明。

美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。

工作人员对前来应征的三个人说：“谈谈你们的待遇要求吧。”

德国应征者说：“我的要求是 3000 美元。其中 1000 美元留着自己用，1000 美元给我妻子，还有 1000 美元用做购房基金。”

法国应征者接着说：“给我 4000 美元。1000 美元归我自己，1000 美元给我妻子，1000 美元归还购房的贷款，还有 1000 美元给我的情人。”

最后以色列的应征者则说：“我的要求是 5000 美元。其中有 1000 美元是给你的，1000 美元归我自己，剩下的 3000 美元用来雇德国人开太空船！”

在这则笑话中，犹太人的用钱智慧可见一斑。这个犹太人来应征太空飞行员，他的算盘却是自己根本不开，只管拿走 1000 美元，还送工作人员 1000 美元的回扣，然后再拿 3000 美元去聘请别人开空船。他的这种随时把手里的钱活用起来的思维，正是体现了经商的精明。

变死钱为活钱，是富人最有效的理财之道，是实现财富的积累和倍增的经营智慧。做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也只不过百亿元左右。他们靠的是资金的不断滚动周转，把钱用活。

●生财有道的报业巨头

美国报业的巨头普利策就是从没有经验、没有成本开始的。

普利策是一位出生在匈牙利的犹太人，17 岁时，他两手空空地到美国去谋生。开始时，

普利策在美国军队服役。复员后，普利策开始学习法律，21岁时获得律师开业许可证。但普利策觉得当名律师赚不了大钱、发不了大财、创不了大业，开始寻找更好的赚钱门路。

经过反复观察和思考后，普利策决定从报业着手。可惜他既无资本，又无办报经验，如何能办起一家报纸并从中赚钱呢？对一般人来说，连想也不敢想，但普利策却坚定不移地往这个奋斗目标前进。

没有资本怎么办？他想：可以自行做工积累，然后靠运筹弄来一点。

没有经验怎么办？他决定从实践中学。就这样，他千方百计找到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。老板开始时对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和请求，老板从言谈中发觉他机敏聪慧，勉强答应留下他当记者。但是附加了一个条件，半薪，试用一年再商定去留。

为了实现自己的目标，普利策答应了，并全力投入该工作。他勤于采访，认真学习和了解报馆的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报导不但生动、真实，而且法律性强。一年后，老板高兴地吸收他为正式员工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有了积蓄。

几年后，普利策对报社工作已经了如指掌，他用自己的一点积蓄买下了一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸，并取名为《圣路易斯邮报快讯报》。

普利策自办报纸后，资金严重不足，但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，很快就渡过了难关。

19世纪末，美国经济开始迅猛发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传。普利策盯准这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主、广告为辅、承接多种多样的广告的报纸。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版和发行报纸，发行量越来越大。

报纸开办5年，每年为他赚了15万美元以上。后来，他的报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环的轨道，不久他就发了大财，成为了美国报业的巨头。

普利策从两手空空到腰缠万贯，是一位做无本生意而成功的典型。他初时分文没有，靠打工挣的半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不闲置地滚动起来，并使它发挥更大作用。这就是“不作存款”和“有钱不置半年闲”的体现，是经商成功的一大诀窍。

资本只有在流动中才会增值，“灵活百变，死钱变活”，不断地进行资金周转，资金才能不断增加。生命在于运动，钱财在于滚动，高明的理财者决不会让资金有片刻的停滞。流通，流通，再流通，是他们变死钱为活钱的绝窍。

●变死钱为活钱

把钱放在手里，钱的数量很难有大幅的增长。会经商的人千方百计把死钱变为活钱，盘活手里的钱，财富就能不断增加。

企业家辜振甫和侄子辜濂松都非常富有，他们共同执掌和信企业。刚开始的时候，辜振甫的财富数量远远多于侄子，但是，他们不同的理财思路，改变了这种差距。

辜振甫属于“慢郎中”型，而辜濂松属于“急惊风”型。辜振甫赚的钱都存到银行，而辜濂松赚到的钱都拿出来投资。辜振甫的长子非常了解他们，他说：“钱放进辜振甫的口袋就出不来了，但是放在辜濂松的口袋就会不见了。”这两种不同的理财结果是：侄子辜濂松虽然比他叔父小了17岁，但是他的资产却遥遥领先于其叔辜振甫。

不同的理财方式直接决定着一个人的资产增长速度。一生能积累多少钱，不是取决于你赚了多少钱，而取决于如何理财。

致富关键就在于如何理财。如果能把手头的钱用活了，哪怕只是有限的钱，也能带来很多意想不到的效益。

有甲乙丙3个人，一直是蓬头垢面，衣衫褴褛。一天，一个朋友给了甲2块钱，甲拿出

1 块钱给乙，让他给自己理发洗头；另外 1 块钱给了丙，让丙把他的衣服鞋子洗得干干净净。此时的甲已经是焕然一新，而乙和丙各得 1 块钱。已经有 1 块钱在手的乙，向丙付出了 1 块钱，让丙洗净了他的衣服和鞋子。有了 2 块钱的丙也取出 1 块钱让乙给自己收拾一下头发，并再付 1 块钱给甲，让甲替他洗衣服和鞋子。这样，丙浑身上下变得干干净净，甲和乙每人拥有 1 块钱。最后，乙把他的 1 块钱付给甲，让他给自己清理了头发。至此，甲乙丙 3 人都改变了形象，成为新人。可那 2 块钱转了一圈又回到了甲的手里，甲又把钱还给了朋友。我们吃惊地发现：钱还是回到了那个朋友身上，可 3 个人却因此都改变了形象。

把钱用活了，创造出来的利润都是多出来的，它不但让持有者保持了原有的财富，而且增加了更多的财富。因为在盘活财富的过程中，每个人都为财富付出了更多的努力和劳动，这就让财富变得越来越多。

富人总是想方设法盘活手中的钱，不让这些钱停留在自己的手里。

美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘是个“一打喷嚏，全球就得下雨”的“财神爷”，是影响世界经济的重要人物之一，同时也是一名理财高手。据称，格林斯潘 1999 年的投资，从 1998 年的 250 万~640 万美元增长到 340 万~700 万美元之间。

格林斯潘有一套独特的理财经：

- 1、假如在 3 年内要使用这笔钱，就不要把它投向证券市场。
- 2、每月用来付分期付款的钱不能超过收入的 50 %。
- 3、要有规律而系统地投资。
- 4、找一个善于理财的伴侣。

格林斯潘的妻子安德内尔·米切尔是一位理财能手，尤其在股票投资上十分了得，她在 1997 年把大约 59 万~100 万美元的资产投资于股市，一年后就增加到 92 万~200 万美元。

投资学课堂：

生财有方，理财有道。富人就是运用这些盘活手中资金的方法来理财，让自己的财富越来越多，越聚越满。

第二章 财富不是想出来的，你准备好了吗——投资前准备是关键

在我们身边，许多成功的富人，并不一定是比你“会做”，更重要的是他比你“敢做”。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢于“火中取栗”，敢为别人所不敢为。从现在开始投资吧——你准备好了吗？

投资前做好心理准备

如果你要投资办个人企业，或你积蓄了一部分钱想投资某个项目，那么这与你工薪时期就完全不一样了，个人企业创立之初是相当艰辛的，你要努力地工作。在尚未正式投资之前，请你先做好充分的准备。

许多孜孜工作，每日为钱辛苦，为钱忙的上班族，都曾有过这样的经历：眼看着富人穿着高级服饰、住在豪华别墅、开着名贵轿车疾驶而过，威风八面，令人羡慕不已。然而在欣羡之余，你可能曾经想过：“是什么因素使得他们能够富有，而我却没有呢？”

不少人将这些富人致富的原因，直接归因于他们生来富有、他们创业成功、他们比别人聪明、他们比别人努力或是他们比别人幸运。但是，家庭、创业、聪明、努力与运气，并无法解释所有致富的原因。

据一份研究报告显示，近几年社会大众认为国内贫富差距问题非常严重，财富有二极化的趋势。有47%以上的受访者认为“炒股票或房地产”是贫富差距拉大的主因；其次是“个人工作能力与努力”（18%）；第三是“家庭底荫”（39%）。根据调查结果可以发现，大部分的受访者，认为造成贫富差距越来越大的主因并非个人努力的结果，而是由于制度不健全，运气、机会等不公平的结果。

的确造成贫富差距扩大的主因是“股票与房地产”，至于“个人工作能力与努力”与上代“家庭底荫”影响并不大。一般人习惯将自己贫穷的原因归咎于外在的因素，例如：制度不健全、运气、机会等，或者有负面的说词“炒作”，来解释自己没有作为、没有致富的因素。有钱的人大多是因为投资房产或股票而致富，而造成财富增加的主因是或“拥有适当的投资标的”（如投资房地产或股票），并非“炒作”而来。

到底那些百万富翁们拥有什么特殊技能，还是那些天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族欠缺什么呢？他们何以在一生中累积如此巨大的财富呢？这正是许多成功学多年来极欲探寻的问题。经过多年的观察、归纳与研究，得出一个对致富来说极为重要的因素那就是：投资理财的能力。

在进行投资理财之前，你要权衡利弊，作好充分的心理准备：

第一，承受失败的能力。

无论是在创业开始时，还是开始投资时，你的安全感会很低，那是因为你未来没有充分的把握。有些人会因缺乏准备、资金、精力以及生意的敏感度而以失败而告终。因此，下注之前，必须有所准备，尤其是开始时不要太过乐观，这样结果真的亏了，心理上也能承受。

第二，要付出艰苦努力。

在投资与理财中你可能会拥有百万以上的财富，但是你必须以艰辛的行动为代价。

第三，不要为地位低苦恼。

如果你有一辆公司的配车，人们总是把你想得比拥有一位私人轿车的人更重要。经营个人企业时将少有这样的地位，所以你切不可为此斤斤计较，而要做好良好的承受准备。

第四，天伦之乐会减少。

如果你决定投资创办自己的企业，那你就明确你必须比一般工作人员用更多的时间来经营你的企业，尤其在创业之初，与家人相处交流的时间会减少。

第五，休息的时间会减少。

在投资创业后，尤其是在创业之初，你可以休假，但休假多就意味着收入减少。一旦你创立自己的企业后，就会明白自己其实根本没有假日，你会尽心尽责地为自己的企业工作。

总之，上述方面，你要准备承受。而且任何投资都有风险，必须认识这一点并予以控制。

投资学课堂：

投资是一个长期的过程，要做好充足的心理准备。从一个合理的水平投资，坚持不懈，最终“积跬步而致千里”。

先做调查，后投资

投资的好坏直接关系着财富的多少。投资得好，财富会不断上升，越积越多；投资不好，就像把钱投入水中。

成功的人很胆大，在投资时敢下手，而且能在投资过程中赚到更多的钱。为什么他们更能取胜呢？原来，这其中的奥秘是：成功人士在投资之前，会做大量的调查工作，这些调查能让他们避免风险，增加胜数。

外行人看热闹，内行人看门道。按照门道投资，就能取胜更多。

台湾企业家何丽玲这样评价：“我所规划的事首先大方向必须是对的，做之前深入了解，一启动就必须成功。可能老天对我比较好，让我有一个理想去奋斗，其实每一个人应该都可以做到，就看付出多少努力。我对自己有期许和压力，因为这么多人在看，我要很谨慎，很小心。”

何丽玲出生在普通人家，并没有什么过人的天赋，甚至她的学习成绩都不是很好。在她小时候，她的祖母就告诉她：女孩子学习不好没什么，可是一定要会理财。学习成绩差点，只是掌握的不太精通，如果不懂理财，将来就要成为金钱的奴隶了。

正因为祖母的这种想法，何丽玲所受的教育就与别人大不相同。刚刚8岁，她的祖母就教她记账，把自己每天的开销在晚上记下来。这就培养了她的经济意识。小学5年级的时候，别的小孩子还在玩耍，她就已经加入了互助会，并从别人那里学到了很多理财的知识和窍门。

22岁的时候，一次偶然的机会，何丽玲发现电子游戏机有很多人玩，她自己也很喜欢。这个行业是否适合投资呢？何丽玲决定开展她的第一步：调查。

何丽玲马上收集各方面的资料，然后进行数据分析。调查分析之后，她认为投资电子游戏机一定会赚钱。她果断地将自己不多的积蓄全部投入了小蜜蜂电子游戏机。不久，她的投资就获得了回报，她获得了人生的第一桶金。很快，何丽玲因为善于投资，又年轻美丽，在商界有了名气。

何丽玲在每一次投资之前，都会通过调查来确定自己的投资是否有前途。有一次，她陪妈妈去减肥，在减肥中心门口，看到很多人排起了长龙，她意识到：减肥业刚刚兴起，可能是一个很好的商业机会。

回家之后，何丽玲马上找人做市场调查，调查的结果证实了她的看法。于是，她大胆投入，成立了自己的减肥诊所。就这样，五、六年间，何丽玲的资金越滚越大，达到数十亿元。

市场调研关系着公司的命运，一份好的市场调研计划可以对企业的经营工作起到指南针的作用。市场调研能及时掌握市场需求的变化特点，有利于企业按需求组织生产；能及时探明商品的市场容量及潜在需求数量，有利于企业调整经营策略，开拓新市场；能反映出产品的寿命周期及更新换代情况，有利于企业开发产品；有利于企业了解市场竞争状况，从而做到有的放矢，增强自身的竞争力。市场调研是市场预测的基础。

20 世纪 80 年代末，在举国上下一片“下海经商”热的冲击下，秦玉容也耐不住坐在办公室的寂寞，与夫人一起“下海”。

夫人是重庆人，重庆是全国著名地三大火炉之一。这一年，一家企业刚开发出一种充水防暑降温坐垫，在重庆十分畅销。他们一听说这个信息，联想到海口市地处亚热带，夏季长，温度高，就想当然地认为防暑降温坐垫在海口肯定有销路。

秦玉容与夫人立即筹款 15 万元，到重庆开后门买了 1 万只垫子运到海口，计划以 30 万元的价钱出售。然而事与愿违，这批垫子三年都没有卖动。后来橡胶老化，垫子粘在一起，夫妇俩只好又花钱雇民工把垫子往大海里扔。

生意失败后，秦玉容这才想起了市场调查。他们通过对海口市民的调查后才知道，因海口市紧临大海，尽管白天气温高达 37° C，到晚上却很凉快。而海口的市民中，主要是两类人，一类是本地人，另一类是全国各地到特区经商的人，他们要么整天到处跑生意，要么整天坐在装有空调的办公室里，都不需要这种降温用品。

他们花 15 万元的学费学到的是：做任何生意之前首先要做市场调查。

市场调研最主要的一项是估计市场现在和将来的大小，它是许多公司决策的依据。一家公司是否应该进入一个特殊的市场，要依据这个市场的容量和未来发展的趋势。一旦进入了市场，就必须估测市场的潜力，要根据不同的地理环境和市场的不同部分进行资源的合理分配。

投资学课堂：

先做好调查，才会让你信心更足。只有充分了解，你才能放手去做。

编写一份成功的商业计划书

创业之初，创业者制作商业计划书可以使创业者理清自己的创业思路。因此，一份成功的商业计划书是必不可少的。

一个项目在脑海中酝酿时，经常非常美妙，创业者会有抑制不住的创业冲动，在这时候，创业者可以尽情地把这个思想以商业计划书的形式写出来，然后使头脑冷静下来，把反面的理由也写进去，从正反两个角度反复进行推敲，就可以发现自己的创业理想是否真正切实可行，是否具有诱人的商业前景。通过商业计划书，创业者对自己的创业会有比较清晰的认识。

而且，创业需要资金，能否获得投资商资金的支持，关键在于你是否能提供一份成功的商业计划。一份成功的商业计划书通常包括以下几个重要要素：

①公司概要和发展纲要

公司概要指这个公司要做什么，这个公司是一个什么样的公司。

发展纲要要明确提出你的想法或创意，要吸引阅读者（投资者）的注意力，说明你的想法是一个好的想法，能为客户创造有益的价值。

②你的想法很重要

这是计划中最重要的一部分。你的产品和服务是什么？站在客户的角度来看，这个产品是不是有价值？

你的想法在市场上能否奏效？这个市场的发展有多快？你的目标市场是谁？美国公司和中国公司有很大的差别，就是中国的公司认为它需要向每一个人提供自己的产品和服务才能够获得成功，而美国和欧洲的公司则会认清自己的目标市场，然后为特定的目标市场提供专门的服务。所以，我特别建议大家在计划书中一定要明确指出你们的目标市场是谁？这样在执行时会比较容易，你能够针对你的目标市场展开你的营销活动和促销活动。

例如某公司生产一种新型椅子，专门针对大家庭的市场。因为这种椅子使得这种家庭清洁起来十分方便。于是他们在确定目标市场时，就提出一个问题，在美国的城市里有多少4个孩子以上的大家庭？通过调查，他们发现在盐湖城等四个城市拥有数量最多的大家庭。于是这个公司把它的产品主要向这四个城市推出，结果非常成功。

③市场营销方案

你如何将这些产品和服务递交到客户手中呢？例如，如果你面对的客户是消费者，那么你就要注重广告；如果你面对的客户是企业，你就要注重销售人员。在这里，最重要的是如何制定价格。市场营销的好坏决定了一个企业的生存命运，在商业计划书中，创业者应建立明确的市场营销策略。

④管理团队

风险投资公司对你投资与否，很大一部分取决于管理人员的素质。你在运营这家公司时需要什么人来管理，你需要付给他们多少报酬。

一般来讲，风险投资公司是要付给管理人员15%的股权，这样会给他们一个激励，他们尽力发展这个公司，同时他们的工资就会略微降低，因为他们获得了股权的薪酬。

实际上，许多非常成功的.com公司在起家时通常是两三个人创立的，其中一个人是技术方面的，一个是负责融资的，第三个人是通晓市场营销事务的，这样三个不同背景的人组成的公司比较容易成功。

⑤投资机会及风险

你的风险有多大？在编写商业计划书时，要尽可能多地分析出企业可能面临的风险、风险程度的大小以及创业者将来采取何种措施来避免风险或者在风险降临时以何种行动方案来减轻损失。

⑥财务管理

要列明各种固定成本与变动成本、直接成本与间接成本、销售数量与价格、营运成绩与利润、股东权益与盈余分配办法等。

创业者要花费时间和精力细心编写财务管理的计划。因为战略合伙人与风险投资人十分关心企业经营的财务损益状况。

你需要多少资金？你在什么时候需要这些资金？投资者希望你能逐渐投入这些资金，而不是刚建立公司时就大量投进去。

作为一个创业者，在选择投资者时要非常谨慎。在今天，金钱已经成为一种商品，你在任何地方都能得到这种商品，但是更重要的是金钱以外的东西。实际上投资人不仅仅能带来资金，他们还能带来像政府关系和技术这类服务。所以你在一开始就要想清楚你要投资者给你带来什么。

投资学课堂：

一份完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

要学会规避投资风险

当越来越多的大学生开始转变观念，想要通过自主创业来解决自己的就业问题时，却面临着各种各样的风险……

在现代商业投资中，市场瞬息万变，如何将风险降至最低，是每位投资者最关心的问题。由于在开源方面的重要环节是进行投资，有投资就有风险，是投资过程中的一条“铁律”。它除了有风险高低之差之外，在性质上也有差异。

那么，什么是风险呢？用通俗的话来说，是指在一定条件下和一定时期内未来会造成亏损的可能性。有些事情在未来的发展是我们事先不能预知的，比如说利税、汇率、政策、价格等都可能发生我们预先不能预知的变化。

风险是事件本身的不确定性，具有客观性。比如说，我们投资于国库券，其收益的不确定性较小；如果我们投资于股票，则收益的不确定性大得多。这种风险是“一定条件下”的风险，你在什么时间，买哪一种或哪几种股票、各买多少、风险是不一样的。这些问题一旦定下来，风险大小你就无法改变了。这就是说，特定投资的风险大小是客观的，你是否冒险或冒多大风险，是可以选择的，是主观决定的。

风险的大小随时间延续而变化，是“一定时期内”的风险，离你预期取得报酬的时间越近，预计越准确。比如说：“预测一个星期后的股票走势就比预测一年后的股票走势准确。

影响投资价值的因素很多，常见的风险有以下四种：

第一，本金损失的风险。

不论是哪种原因，只要会损失本金，就是这类风险。因为有时候很难区分是经营失败还是市场因素造成的亏损。比如投资房地产，可能因经济环境原因造成地产的价格下跌；投资股票，可以因发行该股票的上市公司违规导致股票价格“跳水”，一些非金融机构出问题，投资人的投资泡汤等，都属于这类风险。

第二，购买力风险。

也称为通货膨胀风险，通货膨胀使得你的投资缩小，丧失原有的购买力，投资利润如果赶不上通货膨胀的水准，事实上就是在赔钱。

以前，你可以把钱存入银行，每日靠吃利息舒服地过活。现在，随着国家调低利率，谁都会觉得存银行不合算了，虽然银行存款仍然是最保险的方式，但是由于其收益率降低，还是有很多人将多余的钱取出，选择了其他投资方式。

第三，管理风险。

有些投资需要你花时间、精力进行管理，从另一个角度来看，也算是一种风险。比如说：购买一套住房以资出租使用，就牵涉这种风险。你要对房子的使用、维修等情况进行管理，相对于出售房子而言，管理风险就转变了；集邮也需要经常对邮品进行整理，否则，邮票就可能发霉，破坏品相，从而影响邮票的价值；饲养动物同样需要经常照顾它，否则就可能生病，甚至死亡……有时候，这种风险实际非常高。

第四，变现力风险。

这种风险指投资无法在需要时适时变换成现金。一般银行存款、国库券、政府公债券和准许发行的企业债券和上市股票都可以很快地变现，所以变现力风险较低；但房地产和一般私人收藏品，企业内部发行的债券就不是容易变现的投资，风险较高。通常来讲，有流通市场的投资都容易很快地变现。因为买卖双方都很集中，搜寻信息的费用较低，没有流通市场的投资变现力就很差。

除上述一般性风险分类外，较为实际的风险分类为：

第一，收益损失的风险。

投资无法带来预期的收益，如租金收不到或无法分配到股利，就会造成收益损失的风险。

第二，时机风险。

有股票炒作经验的人知道适时进出，低买高卖是赚钱的不二法门，但真正能掌握这样机会的人却很少。除了股票外，房地产、公司债券和其他收益性较高的投资，受这种风险的影响都很大。

第三，利率风险。

对负有贷款债务的人而言，利率上升会使利息负担增加，除非是固定利率贷款。

第四，所得税风险。

严格而言，所得税不能算是一种风险，但这个因素绝对不能忽视。

对上述风险，投资者要做到心中有数，以便对此有计划地防备。一个人在投资前必须从主观上愿意承担风险，这样你才能成功。

成功人士在投资的时候并不是盲目的，也不是随意的，而是有计划、有分寸地投资。在投资中，他们经常兼顾以下几个方面：

●有计划性地投资。

聪明的投资者在投资的时候，会根据自己的需要拟定理财计划，先评估自己承受风险的能力，了解自己的投资个性，明确自己在短、中、长期的阶段性理财目标。这些计划，有利于他们在投资的过程中有目的地进行理性的投资。

●重视投资知识的积累。

聪明的投资者在投资的时候，不会单凭直觉进行判断，会重视理性的分析和专业的指导。这些知识能帮助他们更准确地分析形势，引导他们做出理性的投资。

●投资会量力而行。

聪明的投资者在投资的时候，会根据自己的财力来分配投资的份额，选择最合适的投资形势。他们不会孤注一掷，也不会贪多乱投，所以能躲开投资带来的风险。

对于初涉商场的投资者，也有一些通用的投资技巧：

◆瞄准顾客目标。

投资之初，就要看清消费者的消费潜力。从消费者的角度来说，投资男人生意不如投资女人的生意。西方商界有句名言：“做女人的生意，掏女人的腰包。”市场调查表明，社会购买力70%以上是掌握在女人手里，市场目标对象定向女人，有更多的机会。

投资大人生意不如投资小孩生意。儿童消费市场大，随机购买性强，加上容易受广告、情绪、环境的影响，向这种市场投资是一种富有生命力的选择。

◆选准投资行业。

投资之初，就要看到行业的发展态势。有的行业周期短，见效快，适合短线投资。如果一开始投资就选择要长时间才能有收益的，如果利润不大，可能很难坚持下去。

投资生活用品不如投资食品。政府除了技术监督、卫生管理外，对食品业的规模、品种、布局、结构，一般不予干涉。食品业投资可大可小，切入容易，选择余地大。

投资重工业不如投资轻工业。重工业投资周期长，耗资多，回收慢，无论是生产加工，还是流通贸易，它的风险都更大，难度也大。经营轻工产品尤其是消费品，风险小，投资强度、难度小，容易在短期内见效。

投资大项目不如投资小项目。大型项目运行后，单位成本，技术基础强容易形成支柱产业，但资金需求量大，管理经营难度大。一般投资者宜选择投资小、见效快、技术难度系数低的投资项目。

◆选择自己最熟悉的行业。

俗话说“隔行如隔山”，投资者选择自己熟悉的行业，就能拥有更多的信息，知道市场

发展的方向，就能够做出正确的判断与决策。

投资学课堂：

投资必有风险，它是投资的“铁律”之一。重要的是你要学会规避风险。

第三章 金钱博弈游戏，从创业开始——创业投资一点通

君不见，多少豪杰挺立商海潮头，扬帆搏浪，叱咤风云；多少勇士满怀激越豪情，驰骋商场，展现锋芒。然而，“创业艰难百战多”，创业投资绝非是一件简单的事，要将这个美好的概念化为美丽的彩虹呈现在眼前，必然需要掌握一定的经营智慧。

不熟不做，投资你熟悉的行业

“天才也怕入错行”，选择什么样的致富领域将直接决定着你的未来的财富积累。要全面熟悉致富领域的实务知识与技巧，从中找到赚钱的“卖点”。

常言道：“女怕嫁错郎，男怕入错行”，所以自己在创业时最大的误区就是选择自己不熟悉的行业。这会让你付出多于 10 倍的精力和物力而获得的财富结果却不是你想要的。所以，创业成功的关键原则是“熟悉”。做生意的原则也是一样：不熟不做。

学校餐厅的老板是怎么赚钱的？闹市区的商店是怎么赚钱的？出租车司机是怎么赚钱的？报社通过什么赚钱？手机专卖店通过什么赚钱？沃伦·巴菲特通过什么赚钱？

闭了眼睛一想，各行各业赚钱的关键，只在“熟悉”二字——熟悉一个行业到一定程度（或相当程度），研究它的规律，具备比较成熟的业务关系和一定量的资金，你就可以自己创业了。

“不熟不做”的好处，是创业者本身在该行业已建立了人际网络，在客源方面会较有保障。如果创业者有意进军某个新行业，宜先多结交该行业的朋友，待人际网络建立起来后再正式开业。此外，工余时不妨多参加社交活动，扩展自己的圈子，或许这些新相识就是你将来的顾客。

“熟能生巧”在生意上一样适用。而且，你不熟的话在同业竞争中就处于劣势，除非你很有钱，能赔得起交得起学费。所以不管你做那一行，一定是不熟不做！

李嘉诚的投资思维模式即讲究“不为最先”，通常情况下，最新的最热的时候先不进入，不抢“头啖汤”，等待一段时间后，市场气候往往更为明朗，消费者更容易接受，自己的判断决策也会比较准确，这时候采用收购的办法介入，成本最低。“稳健中寻求发展，发展中不忘稳健”是李嘉诚的经商信条。

投资大亨“股神”巴菲特也有一个习惯，不熟的股票不做，所以他永远只买一些传统行业的股票，而不去碰那些高科技股。股市不景气，许多人就想炒邮票、炒外汇、炒期货、进行房产投资甚至投资“小黄鱼”，其实这些渠道的风险都不见得比股市低，操作难度还比股市大。所以自己在没有把握前，把钱放在储蓄中倒比盲目投资安全些。

创业所选项目要是自己所熟悉和擅长的，需要有自己的特色。只有特点鲜明的产品才有生命力。

“创业时一定要有一个真正属于自己的好产品，一个能够赢得顾客口碑的产品，一个让顾客在你的小店里排队的产品。有了这样的‘拳头’产品，你才有可能闯出更大的天空。”

20 世纪的最后 20 年，可谓是香港的黄金时期，炒楼炒股，沸沸腾腾，就是想不发财都难。而这 20 年，也是臧健和从创业到成功的 20 年，可为什么在到处都是商机的香港，臧健和却一直紧抱着几元钱一袋饺子的小生意不肯放手呢？

这正是臧健和的赚钱智慧之一——做自己最擅长的事情。

这并非一种倔强的固执，而是她自己在经验中的感悟。当房产股市风起云涌，一夜暴富者层出不穷时，臧健和也不是没想过在金融地产的财富之海中打捞一笔，满载而归。

那些年里，她也买过股票，但并没有赚到什么。她买进的时候是 80 多港元，后来涨到 100 多港元，经纪人建议她抛，可她却觉得还是等一下再说，结果这一等，反而跌得惨不忍睹。炒房她也尝试过，但似乎比炒股更不在行。

经过无数次尝试，臧健和渐渐地明白了，既然她会包饺子，就要把包饺子当成自己的终身事业，把它做好，并且自己也有信心、有能力把它做好。别的呢，既然不是办不好就是不明白，而且还会因分心而影响到自己的生意，那就干脆不做，专心专意地包饺子。“渐渐地我就明白了，既然会包饺子，我就要把它当成我的终身事业……好多人都劝过我做其他生意，我说我就会包饺子。”

包饺子的确是臧健和最擅长的事。

臧健和最初的水饺是典型的北方包法，皮厚、味浓、馅咸、肥腻，后来她针对香港人的口味，不断地加以改进。

第一天卖饺子，臧健和的心情忐忑不安。当时有几个打网球的年轻人，循着热气四溢的香味走了过来。他们说，从来没有见过“北京水饺”，想尝一尝。

臧健和恭恭敬敬地把水饺端给他们，然后盯着他们的表情。没想到几个年轻人异口同声地说好吃，每个人又都吃了第二碗。臧健和激动得当场流下了热泪。

还有一次，她在码头卖水饺，发现一位顾客吃完水饺后，把饺子皮留在了碗里，她忍不住上前询问。那个顾客毫不客气地告诉她说：“你的饺子皮厚得像棉被一样，让人怎么下得了口！”这一句话，让她难受了几天，也忙碌了几天，终于找到了擀出薄而透亮的饺子皮的窍门。

皮薄馅大、鲜美多汁的水饺终于得到了顾客的认同，有一段时间，每天都会有数十位顾客排队等在湾仔码头她的摊档前吃水饺。

从此，臧健和使足了劲卖水饺，早晨五六点开始一直干到晚上 12 点。当最后一班渡船停下来后，她的生意才停止。接着她就开始收拾卫生、洗刷码头，虽然没有人要求她这样做，但她觉得环境弄脏了会对不起社会和别人。

明白了自己的选择后，臧健和就不再有任何其它的想法，而这也让她在金融风暴时得到了自己意想不到的收获。

因此，后来臧健和在给香港大学生讲课的时候告诉他们：“要自己做擅长的事情，不要做自己不熟悉的东西。要做比较有把握的事情，但要敢担风险，因为这样的风险是你能承担的。”

从推着一辆木制手推车，在香港湾仔码头附近摆小摊，出售自制水饺，到现在的身价上亿，她走过了太多的艰辛，也经历了太多的不幸。她像我们所有人一样，也曾经是个普通的不能再普通的女人，但凭着自己的坚强意志与不断奋斗，她终于用自己的双手创造出了属于自己的奇迹。

她的身上有太多值得我们学习和借鉴的经验，她的智慧足以使我们受益终身！

天生聪明、有商业头脑的人，他们创业也许会很顺利；如果你不是天质聪明也不很幸运，那么，创业的一个要求就是熟悉。熟悉之后，动动脑筋，可以总结出行业的规律，就可以赚钱了。

年轻的创业者，做你自己热衷的项目吧，只有这样，你才会不屈不挠、坚持到底。如果对你所做的项目没多大兴趣，还是趁早别做，否则中途碰到问题就很容易动摇，不会坚持下去甚至半途而废。

投资学课堂：

在你选择干哪一行时，首先要反问自己：“我懂得什么？我干什么最有把握？”哪行有把握就干哪行，这是你事业成功的基础。所以你切不可掉以轻心，盲目冲动，随大流走。

看准行业选对路

成功人士经商的眼光，表现在选择行业上。在选择行业时，他们有自己的秘诀：选择最有发展潜力的行业方向。据《福布斯》十亿富翁编辑路易斯·卡罗尔透露，世界最富的富翁涉及的领域主要是房地产、产权投资和日用品。可见，选中可以发大财的行业更容易创造更多财富。

看准行业选对路，充分挖掘行业潜力，能获得最多的利润。麦当劳的崛起在人们心目中简直是一个神话。这个以经营汉堡包为主的快餐王国，历经 50 年，到 20 世纪末，在全世界 96 个国家和地区，建立了 1.8 万多家分店，每天销售汉堡包达 2 亿 5 千万个，年营业额达 170 亿美元。

麦当劳的创始人是麦克、迪克兄弟，而真正让麦当劳发展成为快餐王国的却是雷蒙·克罗克。在这个推广过程中，克罗克选择快餐行业的决定起着关键性的作用。

发现最有潜力的行业

克罗克早年家境困难，高中只上了一年就休学了。他在几个旅行乐队里弹过钢琴，又在芝加哥广播电台担任过音乐节目的编导。从 1929 年起，克罗克一直从事推销工作，先推销房地产，后来卖纸杯。

50 岁的时候，克罗克失业了。为了谋生，他不得不在半夜乘游览车偷偷地离开故乡伊利诺，到加州找工作。

克罗克找到了搅拌机直销的工作。有一天，他到麦当劳兄弟的店里去推销，看到好多人在这家小小的店面排队买汉堡包吃。克罗克想：“为什么这里的汉堡包能引来顾客排队呢？”

经过询问，克罗克才发现这里的汉堡受欢迎的原因：美国传统的汉堡包是冷的、硬硬的，而麦当劳兄弟的汉堡包是热的、软软的、香香的，清洁、卫生、干净。

克罗克想：“这种企业一定会成功，一定很有吸引力。”他用心地和麦当劳兄弟做朋友。

交往 3 年后，克罗克问麦当劳兄弟：“你们为什么一直把麦当劳局限在加州呢？这个企业简直可以经营到全世界。”

麦当劳兄弟坦率地说：“我们的目标不是卖汉堡包啊！我们做汉堡包是为了纪念母亲当年做的汉堡包，只是跟别人分享这种美食而已。”

自立门户创业

克罗克意识到，目光短浅的麦氏兄弟没有看到自己的生意具有很大的发展潜力，他们没有看到这一产业的辉煌前景。

克罗克决定跟麦氏兄弟合作，他说：“是不是可以让我用你们的名字，用你们这个店的名字，到我的故乡伊利诺开始经营麦当劳的事业？”

“可以啊，欢迎。”

克罗克得到了经销权，但条件却颇为苛刻：克罗克只能抽取连锁店营业额 1.9% 来作为服务费，而其中只有 1.4% 是属于克罗克的，0.5 则归麦当劳兄弟。雄心勃勃的克罗克接受了这个条件。

1955 年 3 月，克罗克的麦当劳连锁公司正式成立。克罗克用他的推销天才使得开分店的速度越来越快。到 1960 年，克罗克已经拥有 228 家麦当劳餐馆，营业额达 3780 万美元。

随着规模的扩大，麦氏兄弟抽去的利金将更多，而且按合约，克罗克不得对服务系统做

任何修改，这严重阻碍了麦当劳事业的进一步发展。

“一定要买断麦当劳！”克罗克下了决心。

1961 年年初，克罗克跟麦氏兄弟谈判，麦氏兄弟出价惊人：“非 270 万美元不卖！而且一定要现金。”

克罗克和财务长桑那本使出浑身解数，借贷到 270 万美元，买下了麦当劳餐馆的名号、商标、版权以及烹饪配方。美国的全部麦当劳快餐店都归于克罗克名下。

扩大连锁经营

克罗克终于可以放手大干了，他把自己的那一套创新经营做法发挥得淋漓尽致。到麦当劳求职的人十分踊跃。他们要经过严格的考核，大部分人被淘汰，只有那些最有潜力获得成功的人才被录用。

克罗克发展连锁店的指导思想是：为了阻止那些不称职和才能平庸的人进入，公司将最初的现金投资额定得很高。

取得一家麦当劳分店经销权要花 11 万到 12.5 万美元，其中必须自备一半现金，另一半可以向银行申请贷款。资金到位以后，由克罗克派人选择地点并建造餐馆。当新的分店开张后，分店经理要将每月营业额的 11.5% 付给公司。

按这种方式计算，一家经营良好的餐馆，在 3 年内就能赚回原来的投资额。一个中等水平分店的经理每年可盈利 5 万至 7.5 万美元。

到 20 世纪 80 年代初，麦当劳在世界 33 个国家和地区建立了 6000 多家分店。麦当劳公司凭借其锐不可挡的攻击力，在世界上众多的国家纷纷登陆，终于缔造起了全球快餐王国。

克罗克的麦当劳快餐取得如此风靡全球的成功，是因为他具有独特的眼光。克罗克在销售行业干到 50 多岁，直到看到麦氏兄弟经营的汉堡生意才看到了其中的商机。他看准了这个行业，相准了这个门道，便不断地朝着合作的途径靠近。

正是因为克罗克看准了行业，选对了路，他在与麦氏兄弟的第一次合作中就获利颇丰。如果不是因为这个行业很有发展前途，他的成功之路就不会来得这么快速。

投资学课堂：

选对行业走对路才能成就自己，否则，会走很多弯路。

经商没有禁区

富人创富时，什么行业都敢闯，什么小钱都敢赚，他们心底的秘密就是：经商没有禁区。

人们赚钱的途径有很多种，但是最后都会表现为一种统一的形式——金钱。对于富人来说，经商没有禁区。只要是可生财的地方，都是他们可以奋斗的地方。有市场的产品再小也是大买卖，没有市场的产品再大也是小生意。

废纸回收成首富

经商不分行业贵贱，只要能赚钱，富人都会去赚钱和创业。中国第一位女首富张茵就是通过废纸回收再生产问鼎首富的。对于很多人来说，回收废纸是一件很不体面的活，但是，张茵却把它当成了事业来做，而且赚得了丰富的资金。

在《观澜湖 2006 胡润百富榜》上，东莞麻涌玖龙纸业有限公司董事长张茵以 270 亿元人民币成为中国第一位女首富。2007 年，她进入了《福布斯》全球亿万富豪排行榜 390 位。她是怎么从白手起家发展成大富翁的呢？

张茵祖籍黑龙江省鸡西市，1957 年出生于广东，父母都是“南下”军队干部。张茵有八个姊妹，她是最大的一个，家庭条件非常艰苦。幼年的张茵很少人去会想到财富这个字眼，

她的理想是做个医生。

张茵注意到，国内大都是用麦草浆来造纸的，麦草浆制的浆水的污染很大，不适合长久发展。欧美国家、日本、发达国家都是用废纸循环造纸的，废纸可以不断循环，不断再生。于是她想到用废纸造。

一般的 20 多岁的女孩是不愿意从事废纸这个行业的，很多人认为那是垃圾。但是张茵把废纸回收业当成市场来看，就觉得它不是个垃圾，而是原料了。她看到废纸回收业的巨大发展潜力，就下定决心从这一行中来发展。张茵说：“我看到造纸行业未来这种发展的前景，将来一定是有回报的，将来一定是有前途的。”

1985 年，27 岁的张茵放弃了国内优厚的工薪和住房，仅带了三万元人民币到香港闯荡。

她从香港把废纸收购回来，运到国内加工，然后出口到台湾、韩国。当时香港的废纸水分非常高，都在 15%到 25%左右的水分。为了保证废纸的质量，张茵花大力气来区分这些废纸，有水分的就退货，好的就接受。刚开始的时候，她遇到了很多难题，由于收货挑剔，她的货量下降很大。她不断地调整价格，不断跟供货商解释，最后才得到大家的认可。

1990 年，张茵前往美国建立美国中南有限公司，10 年后，她成为美国废纸回收大王。2004 年，财富达到 30 亿元；2005 年，财富达到 15 亿元；2006 年 3 月，玖龙纸业香港上市，她的财富达到 270 亿，《胡润百富榜》第 1 名。

张茵回收废纸创出了大事业，这个被很多人不屑从事的行当居然被她挖掘出这么多的财富。经商没有禁区，不受地域和行业的限制。成功人士就是在这种理财观下，不断寻找新的财路的。

一道普通菜炒出亿万家业

餐饮行业一直被人们认为辛苦的赚钱的行业，一些怕苦怕累的创业者不愿意在这一行业经商。但是，会做生意的人不会怕苦累，能从这些普通的饮食中找到财路。重庆人严琦凭着辣子田螺这样一个普通的川菜起家，炒出了亿万家业。

在单独创业之前，严琦与多数人一样，过着稳定舒适的工薪生活，在重庆市一家银行任会计师。后来她发现，重庆人喜欢到郊外尝鲜，觉得郊外的菜品更加有风味。

1994 年，严琦在离市区 20 公里的成渝高速路旁，开了自己的第一家小餐馆。在经营项目的选择上，她反复斟酌，最后选定了田螺。

为了自家菜品没有竞争对手，严琦在选材上煞费苦心，选择肉质细嫩的福寿螺。她在味道上也下了很多工夫，反反复复多次做试验，试验用过的田螺就有上千斤之多。

由于味道特别好，辣子田螺名声大振，一传十，十传百，严琦的店由最初的五张桌子扩展到三十几张、一百多张，整整一条街都被她租下来了。后来，她在全国拥有 53 家连锁店，7000 多名员工。

做辣子田螺也能成富翁，这可以说明，看起来并不太赚钱的地方，却隐藏着很多的财路。普通人看不到商机，不去做这些，但是会做生意的人却能抓住商机，把很小的生意做大。

投资学课堂：

财富没有禁区，所以经商也没有禁区。成功者最善于寻找自己适合的经商途径，然后从中去把生意做大，成为致富的高手。

无本赚钱，求人不如求己

穷人总是希望得到他人的帮助，从而改变自己穷人的命运。他人的援助的确是改变现状的方式之一，但是任何人的帮助都只是一时的，那不是全部。最终助你成为富人的还是你自己。

有一位虔诚的佛教徒走进庙里，跪在观音像前叩拜，他发现自己身边有一个人也跪在那里，而且，那个人长得和观音一模一样。

他怎么想也想不明白，忍不住问：“你怎么这么像观音啊？”

“我就是观音。”那个人回答道。

他更奇怪了：“既然你是观音，那你为何还要拜呢？”

“因为我也遇到了一件非常困难的事，”观音笑道，“然而我知道，求人不如求己。”

对于准备创业的年轻人来说，求人不如求己，虽说有点太绝对，但有时候却是我们面对的事实。想来凡人之所以是凡人，可能就是因为遇事总喜欢求人，而观音之所以成为观音，大约就是因为遇事只去求自己！

不靠天，不靠地，一切都得靠自己。

在生活中，我们都难免会遇到各种各样的困难，很多人在遇到困难时，首先想到的就是求助于别人，惟独忘记了自己。年轻人身上有很多可开发的潜力，为什么不去自己主宰命运，却要去乞求别人的怜悯和帮助呢？

对于准备创业的人而言，与其抱怨现状，不如自己改变这一切。

我们真正有能力去做的，不是等待别人能为我们付出什么，而是我们靠自己的双手，毫无遗漏地掌握一些事情。

人的一生，难免会遇到许多麻烦和困难，但我们首先想到的应该是我如何去做才能解决它。我们就要敢于试一试，拼一拼，将自身的能量最大限度地发挥出来，战胜困难，最终解决问题。如果我们遇到困难时，一门心思地烧香拜佛，企求得到别人的帮助，那样你将会永远陷在困难之中。

用小钱发家的精彩传奇从古到今都多有典范。虽然很多人认为一元钱只够买一杯水，但是，有金钱头脑的人却能用一元钱打造出一条街来。古人用一文钱发家，成了大商家，当代的深圳，也有靠一元钱发家的实例。

打工仔伍志明刚到深圳就丢失了钱包，接连几天都没有找到事做，只剩下裤兜里唯一的一元硬币。他非常珍惜这一元钱，因为这是他手里仅有的财富了。伍志明花五角钱买了一枝彩笔，五角钱买了4个香烟的包装盒，在火车站的出口，举起一张牌子，写着“出租接站牌一元一次”几个字。

来深圳打工的外地人很多，初来乍到的打工者都需要人的指点。伍志明为几个老乡带了路，挣到了吃饭的钱。在接下来的几天里，他都用这种方式来解决温饱。渐渐地，伍志明发现这种临时办法也能挣钱，虽然每次只有一元钱，但是一天下来，也能挣到10到20元。已经没有衣食之忧的伍志明没有放弃这个挣小钱的办法，他带着几个找不到工作的老乡一起，由零散的指路发展成正规的接站。

几个月后，“接站牌”发展为40个用钢做成的“迎宾牌”，火车站附近有了他的一间房子，手下有了一个员工……

有了一些资金之后，伍志明开始把眼光转向更挣钱的生意，他发现，深圳的草莓大多是从外地购进的。草莓熟透后非常娇嫩，不耐碰撞，而且不便收藏。收购的草莓第一天卖不掉的话，第二天就只能卖半价，第三天就没人要了。伍志明想：为什么不把草莓直接种在花盆里？于是，伍志明买了3万个花盆。第二年，他那些种着草莓的花盆浩浩荡荡“杀”进了深圳城。3万盆草莓销售一空，他的1万元也变成30万元……

几年中，伍志明便利用这些成本，成为了志明花艺公司的董事长，个人资产超过5000万元。

伍志明在手头只剩下一元硬币的情况下，想方设法把钱变大，这一元钱便像一个小种子一样越长越大，他也干出了自己的事业，有了自己的经济实体。他就是运用这一元钱来把生

意渐渐做大的。

一毛钱看起来的确是非常小，小到掉在地上都有人不屑去捡。但是，就是这小小的一毛钱，也可以成为大本钱，成为致富的原始资本。

小成本可以干出大事业，在成功者的眼里，金钱少不是难题，他们可以让财富由小变多，慢慢变大。在富人把一毛钱变成大本钱的过程中，总是充分利用自己所有的资源。他们常用的资源有：

1、利用自己已有的技术。

当自己手里只有一点小钱的时候，创业面临的第一问题便是挣钱。如果有自己的独创技术，便能更容易地挣到第一桶金。

2、想方设法凑到更多的资金。

自己本钱比较小的时候，成功人士便会想方设法去凑到更多的钱。他们努力寻找比自己有钱的人一起合作，争取找到更多的融资渠道，凑到自己的启动资金，更快地开始自己的创业之路。

3、充分发挥自己的经验。

在手头资金有限时，要谋得第一笔资金，可以从自己熟悉的行业入手。一个人原来的工作内容和经历，有助于他发现新的财路。在一个行业干得久了，自然就有一些业内的经验。隔行如隔山，别人可能要花费很大的精力去了解，还不一定能够琢磨到其中的奥秘。富人们善于从自己的本行入手，运用自己的经验，从中发挥出自己的眼光和创意。

4、利用优秀的人才为自己服务。

手头没有资金时，富人们会充分运用自己的其他资源。人际关系优势也是他们的资源之一。他们会寻找优秀的人才，争取合作，以便扩大自己的实力。尺有所短，寸有所长，想要成就一番事业，光靠自己一个人是不够的。成功人士会留心寻找那些将来有可能成为伙伴、臂膀或者能给予帮助的人，为自己积累人脉财富。

投资学课堂：

机会要靠自己创造，天上不会掉下馅饼，一个时时等待机遇光临的人，是不会有收获的。只有主动出击，寻找机遇，才能发现机遇、抓住机会。

从“小钱”开始起步，小生意有大“钱”途

事实上，很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得如此业绩，很多大企业家就是从伙计当起，很多政治家是从小职员当起，很多将军是从小兵当起，人们很少见一走上社会就真正“成大事，赚大钱”的。

对年轻人来说，起初没本钱没关系，可以先用别人的钱建立起信誉，然后买空卖空，大获成功。这就说明，任何想挣钱的人欲沿着笔直的路线达到自己认定的目标都是不现实的，世界上也不存在一帆风顺地一步达到辉煌顶点，一口吃成个大胖子的先例。

美国加利福尼亚州有一个经营家庭用品邮购的青年。他先在发行量最大的妇女杂志刊登他的“一美元商品”广告，所登的商品都是有名的大厂商生产的，非常实用，所以杂志一刊登出来，订购单就像雪片般多得使他喘不过气来。他并没什么资金，这种生意也不需要资金，客户汇款一来，就用收来的钱去买货就行了。但是广告中大约百分之二十的商品进货价格就超出一美元，百分之六十的商品进货价格刚好是一美元。显而易见，顾客越多，他的亏损便越多。但他并不是一个傻瓜。寄商品给顾客时，他会再附带寄去二十种三美元以上一百美元以下的商品目录和图解说明，再附一张空白汇款单。

三十六行，行行出状元。一些非常普通、看不出有多大利润的小生意，只要经营得好，一样也可以赚大钱。

温州人之所以是中国最会赚钱的群体，一个很重要的原因就是能盯住别人没发现的赚钱机会，从无到有、由小变大，一步步将生意做大。

有一个温州姓李的老板，从一无所有到 8000 万元家产的发迹史，也能够充分证明这一点。

当初，李老板一无所有，穷得连件像样的衣服也没有。当看到别人做生意，赚大钱，过上好日子时，他眼热了。但自己没有本钱，咋办呢？左思右想，毫无办法，他就到处走走，看看有没有出路。这一走，就走出了一条路来。

他发现，城里人开始讲究了，居室都布置得很好，清洁卫生每日都做，比如拖地。一块布抹地很费时费事，如果改用棉质拖把，那就方便简单多了。制作棉拖把有何难呢？于是，他就四处去打听，看看能否弄些材料，结果，他在一家大棉纺厂的垃圾堆里，捡回了许多厂家丢弃的碎棉布条。他便利用它们，分理出来扎成各种拖把。拿到街上试销，每把可卖到 2 元钱。对，就先干这个无本生意。于是，他便放手干开了。一年之后，他居然积蓄了 500 多元。

有了这 500 多元，他便考虑，怎样才能迅速致富呢？想来想去，还是觉得利用废品这一行最有搞头。于是，他又改变了只扎拖把的单一产品结构，东借西凑，弄了点资本，购买了缝纫机。他把捡来的破碎棉布中稍大的布块，拼缝成童装，细小的，便扎拖把。这样干了半年之后，赚了 5000 多元。

这时候，李老板的眼光放得更远了。他瞄准市场上毛毯热销，专门从上海、杭州等大城市棉纺厂、化纤厂中收购各种边角料，运回后，筛选分拣，那些大块的制作成童装；细小的，不再制作拖把，而是剥理成丝，纺成丝线，编织成各种毛毯，或者挂毯。

比如童装，每件成本相当低廉，原材料连同人工及各项开支打进去，也不过 3—4 元，而大宗批发，一般都在 10 元以上。那些用彩色化纤边角料编织而成的毛毯，则色彩鲜艳，构图巧妙，又结实密匝，因此，深受用户欢迎，产品销往全国各省。

尝到甜头后，李老板又加大投资，扩大生产规模，除了生产加工童装、毛毯之外，他还把业务扩展到饮食业上来。一年之后，他又开始涉足家电行业。当时，家电市场正在起步，李老板便率先行动，专营日本进口原装件产品，很快，便赚到了更多的钱，一跃成为千万富翁。

通过小生意来赚大钱也有它的方法和技巧。成功创业者们在由小到大的创业过程中，总结出了很多的经验：

1、依托一个成熟的行业，这个行业要有大的发展空间。

要把生意由小到大，一定要找一个有发展空间的行业。行业大，做细分市场才能够有钱可赚。行业成熟度高，就可以利用现成消费群，省去开拓新市场的费用和唤醒消费者的麻烦。

2、从小方面做起，只满足一部分人的需要。

有的人在创业之初，觉得做什么都赚钱，希望自己能把这些赚钱的点子全部囊括，开一个大大的杂货铺。事实上，在资金很少的情况下，如果想满足所有人的要求，可能反而实现不了目标。如果能把目标做细化，抓住一种让消费者很喜欢的产品做下去，反而能越做越大。

“老干妈”辣酱就是从一个很小的点做起的，如果她又做辣将酱，又做腐乳，还做其他食品，可能在创业之初资金无法兼顾，反而影响发展。

3、专注支流业务，不做主流业务。

只有小本钱，就可以在支流业务上做文章，这样能起到锦上添花的效果。

4、以服务到位谋财。

既然是小本经营，就是靠顾客吃饭的生意。要从小到大，就要有一流的服务意识。只有

把服务做到位了，才能留住一批老顾客，发展新顾客。饱受消费者的“挑剔”，最后才能通过顾客关，找到财富。

投资学课堂：

“挣小钱，发大财”几乎是每一个生意人的座右铭。明智的生意人从来都不会拒绝一笔小生意，他们会因为善于积累而变得富有；一心只想“赚大钱”的人常常在抱怨市场不景气，在埋怨中错过了赚钱的机会。

第四章 奇点子，好方法是成功的一半——创业赚钱妙招数

成功学大师拿破仑·希尔说：“赚钱本身其实并不难，难的是找到好的赚钱方法。只要拥有好的赚钱门道和技法，人人都可以成为富翁。”的确如此，好方法是成功的一半。有时候，一个奇点子、一个新主意、一个妙招数，都将改变一个人的一生，将使一个人由失败走向成功，由穷人变成富豪……

淘宝网上开个小店也能挣大钱

网络时代，让很多怀有创业梦想的人距离梦想更近了。网络店铺、网上创业成为这个时代的热门话题，无数的年轻人跃跃欲试，渴望体验创业的激情。的确，网络给现代商业以崭新的与传统商业截然不同的运作模式，让我们每一个人，只要有网络环境就能拥有创业的机会。

淘宝、易趣上无数的店铺显示着网络店铺的兴旺，而庞大且正不断增长的网民群体为电子商务提供了巨大的市场潜力，这也正是网店生存的基础环境。

零成本，零风险，无进货及积压烦恼，开个网店，就是这么简单。

★推荐理由

网络店铺的优势是非常明显的：投资小，运营费用极其低廉。一个面向全球的、24 小时、一年 365 天不间断营业的店铺，辅助以 QQ、手机等现代通信方式和发达的物流配送体系，就构成了网上店铺的软硬件环境，只要会上网就能开店创业不再是梦想，而是现实的存在。这给无数充满创业理想的朋友提供了良好的发展机遇。

①专职还是兼职？

对于已经有实体店铺的人士，增加一个网店扩大销售渠道是自然的延伸，不大需要考虑这个问题。而对于上班一族或者学生一族而言则需要仔细掂量。除非你有很大的把握，具有很好的供货渠道、熟悉了解相关行业、资金比较充裕，否则，中肯的建议是兼职起步，等生意逐步做好了再专职也不迟，冷静地多思考，降低创业风险、给自己留条后路才是明智的选择！

②到底做什么好？

每个想开网店的朋友首先遇到的正是这个问题。看看淘宝吧，五花八门，几乎卖什么的都有，可见每个人的想法不同。由于每个人所拥有的资源不同、兴趣爱好的不同也就决定了从事的行业不同，寻求稳固、可靠的货源是做好网店的前提条件。

就目前而言，从消费心理出发，结合当今中国尚不完备的个人信用体系，网店最适合销售一些价值相对不太高、普通消费者都需要的、对售后服务要求不高的、不容易变质、不需要试穿或试用就能确定是否合适的商品，比如化妆品、茶叶、书籍、工艺品、音像产品或者一些规格比较标准统一，通过照片和说明就能确定满足需要的产品，最好能做一些名牌产品，这对顾客非常有吸引力，一个名不见经传的品牌要顾客接受难度很大。

③进货货源

这恐怕是一些创业者初期遇到的大问题。决定了要做什么，接下来就要找货源。建立顺畅、可靠、有优势的供应商是创业成功的第一步。

网络经营者应该与正规批发商、供应商联系进货，但现实是愿意以批发价格零散出货的供应商却寥寥无几，这也正是网店联系供应商时常常遇到的尴尬。但这却给我们一个启示，能够专门面向网店，适应网店需求的供货渠道，则必然会受到网店创业者的热烈欢迎，因为需求就是市场。

④资金压力

如果网店销售的商品都要先进货，库存在家里，等顾客一个一个买，显然是不明智的：一是资金占用比较多，品种少了吧，对顾客吸引力不大，没兴趣光顾；品种多了吧，需要大量的本钱，这是普通网店创业者难以承受的；二是顾客到底喜欢哪些产品事先未必很清楚，因此可能很快就发现个别产品缺货，更多的产品的却无人问津，堆在家里，造成没赚到钱，只是剩下一堆货的尴尬局面。网店创业者资金往往不够富裕，都希望能最大程度降低风险，尽量没有库存，能专心做网络产品推广，顾客订下什么产品才去向商家订购，这样就几乎没什么风险了。

⑤网络店铺的设立

和几年前已经完全不同，网店的设立现在不存在技术问题，淘宝网、易趣网及其他众多的店铺网站提供了傻瓜式开店模式，只要会基本的电脑操作，就能短时间被轻松建立自己的店铺。如果使用独立空间和独立域名也挺简单，市面上的网上商城软件很多，花个1—2千元就能建立功能强大的网络商城系统，更有众多网络公司愿意为您代劳呢，只是需要一点费用。无论您怎么开网店，投资也只是开实体店铺的百分之几，微不足道，不仅省钱，还省力、省麻烦呢。

⑥信任度问题

从事网络生意，不可避免会遇到信任度问题，顾客普遍存在害怕上当受骗的心理，这也难怪，当今网络上骗子确实不少。因此与顾客的真诚沟通显得非常重要，通过沟通增进了解、增加信任度是让顾客订购的关键。

设立客户服务QQ，给顾客提供一个沟通交流的平台，增进了解，同时在热门论坛多帖一些商品相关知识文章，培养店铺的人气，对赢得顾客信任也是非常有帮助的。在淘宝等这类电子商务网站上应重视每一个顾客评语，通过其他顾客的评价来体现你的诚信是非常有说服力的。

⑦如何宣传推广

网店开张了，一段时间里却无人问津，店老板们就容易心里发慌。其实这很正常，网络生意同样涉及宣传推广问题，而且比实体店铺的推广更为重要。实体店铺如果开在商业区，门口人来人往，客流量很大，客人看到你的招牌，知道你卖什么，如果他有需求，自然就会走进来看看，这就客流！网络生意也一样，在浩如烟海的网络中如何吸引大家关注您的店铺，增加网店的客流量是您做好生意的前提，店铺的浏览量就是大家对店铺的关注度，也相当于实体店铺的客流量。

网店由于资金限制，先期不可能做什么媒介广告，只能采取费用低廉的网络宣传模式。可以在各类相关热门论坛发帖，介绍推荐你的产品，这是扩大知名度、提高关注度的重要宣传手段。也可以在网络上搜集潜在顾客的E-MAIL，给他们发电子邮件推荐你的产品，这也是一个有效的推广方法，但需要特别提醒，宣传文案尤其是标题一定要能吸引人，让人产生进一步了解的强烈兴趣，这是电邮营销的关键。

⑧货物配送问题

接到订单收到钱就得尽快给顾客发货了，用纸箱把产品稳妥包装，里面最好能垫一些缓冲材料如珍珠棉、发泡塑胶或者揉成团的报纸，纸箱外面用胶带密封几道以防止箱子散架，最好再用打包机扎一下，避免运输途中损坏或者泄露影响信誉，委托货运公司运输或者去邮电局邮寄，由于很多网店经营者是兼职经营，这个环节对他们而言也需要花不少时间和人力，

如果能让供货商负责将商品直接发给顾客就省了很多麻烦，自己只需要接订单、收钱即可，能有这样的供货商对网店经营者是最理想不过的。

⑨售后服务的解决

由于网店经营模式的独特性，很多顾客在异地，导致售后服务费用大而且往返周期很长，顾客不会满意。建议最好选择基本无须售后服务的商品，如果部分产品可能涉及到售后服务的需求，最好选择能够全国联保的商品，否则可能因为售后服务而导致亏损，如果不理会顾客，则会引起顾客投诉，影响店铺信誉！其实对于大部分顾客而言，他们购买前也会考虑到售后服务的问题，因此网店尽可能选择基本无须售后服务的产品是非常明智的。

⑩坚持就是胜利

电子商务是商业模式发展的方向和必然趋势，随着全球网民人数的持续增加，电子商务将风光无限。但这并不意味着天上会掉馅饼，随随便便就可以让网店赚大钱。其实和实体店一样，网店同样需要付出智慧和努力。一个新的网店如同在僻静的街道边开实体，起初大多是无人问津，经过不断的推广宣传、聚集人气、扩大知名度、培养顾客群体，生意才能逐步好转，最后兴旺起来。每个成功的网店经营者都经历过这样煎熬的阶段。此时最需要的是冷静、自信和坚持到底的决心，要勤于思考，善于创新、寻找突破点，观摩学习其他店铺的成功之道，不断改进店铺的经营理念，逐渐形成自己店铺的特色，这才是走向成功的心态。遇到点困难就失去信心，动辄轻易放弃是绝对错误的想法。试想，连这种几乎没什么本钱的生意都坚持不下去，如果是开实体店，面对每月的房租、水电费、人员工资及其他费用，以这样心理素质又怎么承受？

网络店铺的繁荣是对传统商业模式的挑战，尽管目前还在充当辅助和补充角色，但我们完全可以预期到电子商务必将很快成为未来社会的主流商业模式。网络给了我们崭新的理念，让我们拥有低成本创业机会，面对历史机遇。我们应该把握网络给予我们的创业机会，发挥我们的智慧才干，勇敢地走迎接网络创业的挑战，早日实现自己的创业梦！

★创业故事

在淘宝网评出的十大个人网商中，肖森舟的网店排名第五，这不能不归功于肖森舟的努力和韧劲。把自己家乡的特产、有着两百多年历史的铁观音销到了全国各地，“80后”男孩肖森舟觉得这是实现自我价值的一种方式。

肖森舟，福建泉州人，1981年出生的他从上学、当兵、退伍到进机关，一路顺风顺水，当然也会有一些坎坷和磨难。年轻气盛，不安于现状的他并不满足，一直觉得需要一个舞台实现自己的人生价值。

时下流行的网络给了他创业的机会。肖森舟的网店，卖的是自己家乡的特产——铁观音茶。

在实现自我价值的同时，肖森舟创造的经济价值也不容忽视：茶叶销量，2006年1000斤，2007年达到1万多斤；销售额，2006年20多万元，2008年前八个月200多万元。

在淘宝网上，肖森舟的店在茶叶类店铺信用最高，店铺搜索排名第一。那么，肖森舟是如何实现自己的理想的，我们不妨来看一看他的创业之路。

2006年初，肖森舟从部队退伍，被分配到离老家不远的一个县城的政府机关工作，过起了“朝九晚五”的平淡生活。下班后，他经常上网打打游戏，聊聊天。3月初，肖森舟在网上和一个朋友聊天，朋友告诉他认识的一个人在网上卖东西赚了不少钱。肖森舟觉得很好奇，网上也能卖东西？他立刻上网查了查，最先找到的是易趣，一看要交钱，就放弃了。后来他发现淘宝网免费，随手就注册了一个店。

卖什么好呢？肖森舟的第一反应是铁观音。肖森舟是地道的泉州人，家里每年能生产1万多斤茶叶。前些年，家里还开了个店，做茶叶批发生意，主要由母亲和哥哥打理。种茶、喝茶，从小就是他生活的一部分，茶农的艰辛和不易，他有着切身的体验。

长久以来，泉州茶农饱受销售渠道不畅之苦。大多数茶农不了解外面的市场，通常都是在家里等着茶商来收茶叶，而茶商经常以各种借口恶意压价，这让茶农很为难。

不卖的话，新茶存放时间久了变成陈茶，更不好卖；卖的话，还不是现款，得等茶商把茶叶都卖出去才能拿到钱。在肖森舟看来，茶商们只想着自己赚钱，根本不在意茶农的感受。茶叶经过茶商几次转手后，到消费者手里，价格比成本要高出 50%以上。

让肖森舟感到意外的是，知道他要到网上卖茶叶，家里人坚决反对。因为在家乡泉州曾经发生过网络诈骗事件，一些人在网上卖茶叶，有的以次充好，有的收到款不发货。因此，家人听到网络交易的直觉就是诈骗，认为不是好人做的。他解释了很久，家里人依然觉得不可信，他们说都见不到人，怎么互相信任，怎么付款？父母、妹妹，轮番上阵劝他放弃，但这一次，一向孝顺的肖森舟选择了坚持己见。他从家里带走了一批茶叶，上网开卖。

网店新开，没有广告也没有推荐，怎么打开销路呢？肖森舟开始换位思考以寻找突破口。他假设自己就是顾客，如果点开一家新店铺，自然不会买很贵的东西，等到发现店里东西好、可信度高，才会购买一些价位较高的产品并经常光顾。于是，肖森舟建立了“一元特价区”，他把茶叶分装成小包，每包 1 元。顾客还可以选择试喝，只付邮费，茶叶免费，先喝茶再付款，茶不好喝就不要钱。这一招果然见效。很多顾客不但对他的茶留下了深刻印象，还喜欢上了他豪爽的为人性格。肖森舟的店里至今仍保留着“一元特价区”，以吸引新顾客。

肖森舟说他生性直率，好就说好，不好就说不好。店里卖的每一种茶叶，他自己都泡过、喝过，知道每一种茶的口感。在写产品说明的时候，他会根据自己的实际感受描述茶的口感、香味，他认为不足的地方也会标明。“我能想到的，就是真诚地对待每一个人。”肖森舟说。自己的实在博得了顾客的信任和理解，他与很多顾客在交易过程中成了朋友，保持着联系，逢年过节也会互相问候一声。

生意慢慢好起来，回头客也越来越多，肖森舟渐渐开始忙了起来。他每天下班之后要回复无数留言，发出数个快递，忙得不可开交。有一次，由于太忙，一个顾客的货居然忘了发，压了 35 天。顾客收到货后并没有埋怨，还对他说：“你实在是太忙了，可以理解！”最后在网上，还给了他好评。

在最初的几个月，他的减价卖茶、免费送茶等做法，家里人听说后都嗤之以鼻，说他不会做生意。那时是肖森舟做得最辛苦的时候，所有事情都由他一个人做，白天要上班，晚上回到家就目不转睛地盯着电脑，好不容易出现一个顾客，很可能要苦口婆心说上半天，最后却达不成交易。但肖森舟没有放弃，“80 后”的他有股韧劲，他坚信只要坚持就一定会成功。

在肖森舟看来，茶是有灵性的，买茶更是一件随心情的事。因此，他总是以诚心与顾客沟通。肖森舟说。“做生意也是交朋友，我希望我的店能让顾客有回家的感觉。”事实证明，商家能够多替顾客着想，顾客自然就会经常光顾商家。

“森舟”网店的发展四步曲：2006 年，摸索初创期；2007 年，打开销路；2008 年，巩固“森舟”品牌；2009 年，让更多的人喝得起铁观音。

如今，淘宝网成了很多 80 后的摇钱树，在上面开店成功的案例比比皆是。

开家减肥餐馆

时下，肥胖的人越来越多，于是，减肥产品也颇有市场。走在街头，打开电视，减肥广告扑面而来，但人们往往难以确定哪一种产品真的有效。细察肥胖的原因，大多与饮食有关。

饮食减肥有两种方式：一种是控制食物摄入量；另一种是调整饮食结构。前一种方法由于严重损害身体健康，一般不可取；后一种方式既可控制体重，又可提供人体所必需的营养，不会因节食而痛苦，所以，这种办法被多数肥胖者接受。

在减肥大军中，呼声最强烈、心情最迫切的当数女性。所以开减肥餐馆，一定要明确消费对象，无论是选址还是店面布置，甚至是食材的选择或食品的提供，都要对她们产生强烈的吸引力。供应的食物既要低热量、低脂肪，又要考虑营养的要求和味道口感。要把握好这一点，就要请一个多能的厨师，厨师不仅能做出一道道可口的饭菜，同时还有营养搭配方面的营养知识。在各种减肥食品中，蔬菜应占较大的比例，如何将清淡的蔬菜做成适合女性食用的佳肴，是餐馆经营好坏的关键。只要能让那些到这儿试试看的人真正减掉几斤肉，她们相信你的减肥餐馆的确有效，这比什么广告效果都好。

★优势策略

减肥是一项系统工程，因而不可一蹴而就。因此，减肥餐厅最好的经营主要是采用套餐和快餐的形式。套餐搭配的种类不仅要有不同的风味，还要从科技减肥的角度提供不同的营养补充。不妨在餐馆内设个免费咨询服务台，为进餐者提供指导，以强调餐馆所提供食品的减肥效果，还可以设计每周食谱或疗程食谱，顾客可根据自己的实际情况在餐馆订餐，也可以按照餐馆提供的食谱自我安排，甚至还可以为顾客提供一些减肥净菜。这些经营方式可以取得加强食效、方便顾客、稳定客源的效果。

抓住女人的感觉，赚钱不难

我们总想知道究竟什么东西最能赚到钱，当大多数商人还在摸索总结的时候，犹太人却早已把商品分了类，他们认为：不管过去，现在还是将来，“女人”和“嘴巴”是最能赚钱的商品。“女人”生意和“嘴巴”生意无疑是犹太生意经中最耀眼的部分。

犹太人的经验告诉我们：男人工作赚钱，女人使用男人所赚的钱。如果想赚钱，就必须先攻击女人，夺取女人所持有的钱，那就等于男人工作所挣的钱都流入了商人的腰包。因此，女人首先是赚钱的商品。

不管是闪光夺目的钻石，豪华的女用礼服、戒指、别针及项链、耳环等服饰用品，还是女式高级日用皮包等商品，都附有相当的利润，等待着商人去亲近它。商人只要稍稍运用聪明的头脑，抓住时机，以“女人”为对象来赚钱，大沓大沓的钞票必定会自动进入商人的皮包。

世界最有名的高级百货公司“梅西”公司是犹太人施特劳斯亲手创办起来的。施特劳斯从当童工开始，后来当了小商店的店员，他在打工生涯中注意到，顾客中多为女性，即使有男士陪着女性来购物，决定购买权都在女性。

施特劳斯根据自己的观察和分析，认为做生意盯着女性市场前景更光明。当他积累了一点资本而自己经营小商店“梅西”时，就是以经营女性时装、手袋、化妆品开始的。经过几年经营后，果然生意兴旺，利润甚丰。他继续沿着这个方向，加大力度，扩大规模，使公司的营业额迅速增长。施特劳斯总结了自己的经营经验，接着开展钻石、金银首饰等名贵产品的经营。他在纽约的“梅西”百货公司，总共6层展销铺面，展卖时装的（绝大都是女性的）占两层，展卖钻石、金银首饰的占一层，展卖化妆品的占一层，其他两层是展卖综合的各类商品。可见，女性商品在“梅西”公司占了绝对多数。施特劳斯经过30多年的经营，把一间小商店办成世界一流的大公司，显然与其选择的女性目标市场有很大关系。

个性饰品店

★推荐理由

在人流如潮的商业街上，所有时尚的女性在路过一家小店时，总会情不自禁被其所吸引，于是到里面徘徊许久，留恋不已。如果两个打扮入时的女孩走出来的时候，总会有一个嘟着嘴说：“怎么办啊，我又花了两百多。”

★创业故事

点点从小就喜欢做手工，她和亲戚家女孩子的各种小饰品都是她自己做的。因为样式独特又别致，所以很受欢迎。中专毕业后，点点一直都没有找到合适的工作，基本上都闲在家里，做做小饰品打发时间。点点开小店的表姐也很喜欢她做的小饰品，于是就让她从做好的饰品里挑出一些比较好的放在自己的店里寄卖。没想到还挺受欢迎，很多女孩子还询问饰品是怎么做的。

精明的表姐立即有了主意，她把自己小店的货物全都清货，然后作为一家饰品店重新开张。小店里既出售各种做饰品用的配件，也出售成品。所有的成品都是点点来做的，为了达到更好的宣传效果，还专门为点点布置了一张工作桌，让她在店里现做现卖。

个性饰品店一开张生意就很不错，各种样式独特的小饰品立即吸引了大批女孩子。因为一件饰品通常只做三四个，于是吸引了很多喜欢追求时尚和潮流的女孩子。来店里买小饰品的女孩子除了买现成品，有的还留下来向点点讨教饰品的制作方法。

小店的名气渐渐传开之后，点点对自己的要求也越来越高。她自己专门购买了很多关于手工制作小饰品的书，又通过网络买了不少关于国外饰品的书。除了参考照书制作外，点点还自己创新。因为不断有新的小饰品出现，并且每样小饰品都有着独特的个性，小店的生意兴隆，点点和表姐计划着把小店再扩大一倍。

★创业建议

商场如战场，饰品店的理念是为顾客提供美的享受，但只有销售出去饰品后才能实现这个目的并获得利润。如果饰品销售不出去，饰品店也就没有任何存在的意义了，所以如何在激烈的市场竞争中获得比同行更多的销售业绩尤为重要。

一家店要经营得出色，最忌故步自封，更何况是饰品这样一种时尚的东东。所以，要嗅觉灵敏，时刻关注身边的变化，还要有创新意识。店主作为免费的设计师，就需要提高自身的品位。建议参加培训班，学学设计方面的知识，看些美学书。

★预计投资

装修费及灯饰等共需 9000 元，租金每年 2 万元，备货需 1 万多元，饰品店的资金周转较慢，可以由小到大，货品无须一次性购全，但要精致，以后再慢慢补全。

★优势与风险

由于饰品的流行趋势变化很快，销售周期一般比较短，因此饰品店应该经常对饰品的卖点进行规划设计，在不同时期、不同的消费者面前展示不同的卖点。

现在大部分商家都认为服务是制胜的法宝，饰品店服务的好坏会直接影响到顾客的购物心情，进而影响他们的购买行为。很多顾客往往会因为店员的亲切、热情的微笑买下某件饰品。服务分为售中和售后，售中主要是要具备上述销售中的必备观念，礼貌热情，一视同仁。另外，售中要注意购物环境的营造，为顾客创造一个舒适温馨的购物环境。

宠物产业，商机蕴藏在里边

养猫、养狗，本来是件平常事，可当今，平常事变得不平常了。为什么呢？因为猫不会抓老鼠了，狗也不守家看门了。它们都成了宠物，成了凌驾于人类之上的“贵族”阶层。它们四体不勤，整天过着饭来张口、衣食无忧的生活。

家犬、家猫变成了宠物，几乎成为现代人生活中不可缺少的一部分。人们用昂贵的价钱买宠物，用高昂的费用养宠物，从而催生了“宠物经济”。有资料介绍，美国的宠物经济总额，每年大约在 400 亿美元，中国则为 150 亿元人民币左右。不管这个数字的含义有多深，它确实圆了一部分人的宠物梦，同时也圆了一部分人的发财梦。

有人把宠物经济概括为“宠物赚钱”和“赚宠物的钱”。

所谓“宠物赚钱”，就是通过繁殖、配种、品种改良等方式增加宠物来源、提高品种质量，并通过宠物的买卖交易、出租等形式赚取利润。“在宠物交易中，品种繁多的宠物狗格外受顾客们的关注。”

所谓“赚宠物的钱”，它的范围就更加广泛。主要是围绕宠物需求所产生的衍生产业，如宠物医院、宠物美容、宠物饲料、宠物服装、宠物寄养、宠物旅行、宠物清洁、宠物玩具等。总之，和人类差不多，衣食住行样样俱全。

从整个宠物经济相关产业来看，宠物食品不仅有一般的饲料、还有处方食品、保健食品、减肥食品、休闲食品；有牛肉干、鸡肉干、蔬菜素食等。宠物服装细分的程度绝不亚于人类需求，有防寒服、防水服、休闲服等等。宠物的住宿环境更是无可比拟，有卧室、有席梦思，还有绒毛玩具等。宠物的养护用品种类繁多、五花八门，有专用指甲刀、锉刀、剪刀、钳子，也有专用牙刷、牙膏、去污除垢药水、洗澡护理香波等。

以上只不过是宠物的基本需求，如果再讲究点，花钱的地方还多着呢。买一个项圈几百上千元；剪毛、洗澡、洗耳朵、除口臭、修指甲、做造型等，全套下来没有数百上千，上不了档次；如果宠物病了，大型的宠物医院设备齐全；如果主人要出差或者旅行，宠物寄养为你大行方便；如果宠物想谈婚论嫁，宠物婚介所为你搭桥引线；如果宠物命归黄泉，专业公司可全权代为操办。真可谓，从生到死，服务周全。

★推荐理由

清晨或傍晚走在城市的街头，各种各样的宠物跟随在主人身后。这种情景已成为现代大都市的一道风景线。“养宠一族”是一支不可忽视的队伍，各种各样的宠物已经成为这类人群不可缺少的精神寄托和生活“伴侣”。很多宠物主人都想为自己心爱的宠物留下优质的后代，却苦于找不到相匹配的同类宠物，有的即使能够找到，又担心宠物之间是否会传染疾病，这些问题困扰着“养宠一族”。如果能够开一家宠物婚姻介绍所，既能帮助“养宠一族”解决这些困扰，又能让自己“钱”途无量。

投资宠物婚姻介绍所，最令人心动之处在于这是一个市场空白，该市场有着不俗的消费份额。由于“养宠一族”这个群体相对稳定，加之这个群体多半为富贵人家，舍得在这方面花钱。所以该类人群虽少，消费额却很高。但宠物消费毕竟是特殊消费，市场很容易饱和，投资者必须抢先登陆，才有利可图。如果你所在的城市已有一两家办得很好的宠物婚姻介绍所，建议不要盲目跟进，以免造成经济损失。

★预计投资

店面应选在豪华住宅小区集聚地。小型宠物婚姻介绍所门面面积 30 平方米左右即可，年租金 15000 元左右。（各地租金情况不等。）如果办成宠物综合服务中心，门面应不少于 100 平方米。

门面装饰要有闲情雅韵，正面采用玻璃装饰，尽量全透明，精选宠物图片点缀，突出宠

物婚介的特点。室内一般装修即可，墙壁点缀宠物图片，标明服务项目、服务程序、质量标准 and 收费标准。有条件的还可添置饲养设备、宠物美容设备、医疗设备、照相设备等。一般投资 1—2 万元即可。招聘一名操作熟练的宠物专业技术人员，年薪 15000 元左右。

初期投资总额不宜过大，小型宠物婚姻介绍所不超过 2 万元，宠物综合服务中心不超过 5 万元。

★创业建议

无论是小型宠物婚姻介绍所，还是宠物综合服务中心，都应该根据顾客的需求要确定服务内容，并根据自身的条件不断拓展服务范围。作为一间宠物婚姻介绍所，至少应做好以下几个方面的服务：

- 宠物档案。凡是来这里找对象的宠物，首先对宠物的姓名、年龄、品种、健康状况等进行详细登记，建立宠物档案。

- 宠物美容。为宠物清洗消毒，整理毛发，美容化妆，佩戴饰物，提高宠物相亲时的形象。

- 宠物照相。用于宠物档案和刊登宠物征婚启事，同时方便宠物主人建立宠物像册，留下宠物的“青春容颜”。

- 宠物征婚。刊登宠物征婚启事，根据宠物主人对配种宠物的体重、体型、血型等要求，为宠物寻找“门当户对”的婚嫁对象。

- 宠物体检。为宠物检查疾病，防止宠物交友或婚配时传染疾病。有条件的还可以开设宠物医院，为宠物提供饲养咨询、治病疗伤服务。

- 其他服务。如宠物用品、宠物时装、宠物寄养及宠物交友等，可购进一些小巧精致的宠物玩具、宠物服装、宠物用品、养宠物书籍、供养宠物者选购。宠物有时也很孤单，需要找朋友散步聊天，说说“心里话”，因此还可提供宠物临时寄养及宠物交友等便利服务。

- 广告宣传。在街道、厂房、商厦旁做些广告牌等，可提高知名度。

- 收费标准。宠物婚介收费，主要是根据宠物的名贵程度和寻找宠物婚嫁对象的难易程度，随行就市。宠物档案、宠物美容、宠物照相、宠物体检和其他宠物服务，则可以计时或计次收费。

目前，宠物市场商机不断，除了宠物已经成为许多人生活的一部分，也成为许多人开销的一部分，你准备好赚宠物的钱了吗？

中篇 “淘金客” 必备投资指南

随着我国经济的不断发展，人们的物质生活水平得到了极大的改善与提高。在满足日常生活需求的同时，人们开始追求财富的增值。股票、基金、外汇、黄金、楼房已成为越来越多“淘金客”的投资选择。但很多人还处于投资的初级阶段，因此有必要更多的了解和学习投资策略、投资方法，减少投资中的风险，取得良好的投资收益。

第五章 看准再投，机会与时机并存——股票投资要学习

股票是成就财富梦想的一种有效渠道，但它更是一种让人心跳加速的投资方式。也许昨天你不名一文，今天却一夜而富；但是，也有一种可能，昨天是身价百万的富翁，而今天却可能一贫如洗。这就是股票的魔力，股市的最大特点就是不确定性，机会与风险是并存的。因此，投资者应继续保持谨慎态度，看准时机再进行投资。

股票投资的特性及优势？

随着我国经济的稳步发展，股市的投资者越来越多。股票投资已成为普通百姓的最佳投资渠道之一，特别是对于希望实现财富梦想的投资者来说更是如此。

股票是股份有限公司在筹集资本时向出资人发行的股份凭证。股票代表着其持有者（股东）对股份公司的所有权，这种所有权是一种综合权利，包括参加股东大会、投票表决、参与公司的重大决策、收取股息或分享红利等权利。同一类别的每一份股票所代表的公司所有权是相等的，同股同权，同股同利。

股票作为一种高风险、高收益的投资项目，它的特性在于：

①不可偿还性。

股票是一种无偿还期限的有价证券，投资者认购了股票后，就不能再要求退股，只能到二级市场卖给第三者。股票的转让只意味着公司股东的改变，并不减少公司资本。从期限上看，只要公司存在，它所发行的股票就存在，股票的期限等于公司存续的期限。

②参与性。

股东有权出席股东大会，选举公司董事会，参与公司重大决策。股票持有者的投资意志和享有的经济利益，通常是通过行使股东参与权来实现的。股东参与公司决策的权利大小，取决于其所持有的股份的多少。从实践中看，只要股东持有的股票数量达到左右决策结果所需的实际多数时，就能掌握公司的决策控制权。

③收益性。

股东凭其持有的股票，有权从公司领取股息或红利，获取投资的收益。股息或红利的大小，主要取决于公司的盈利水平和公司的盈利分配政策。股票的收益性，还表现在股票投资者可以获得价差收入或实现资产保值增值。通过低价买人和高价卖出股票，投资者可以赚取价差利润。以美国可口可乐公司股票为例。如果在 1983 年底投资 1000 美元买人该公司股

票，到 1994 年 7 月便能以 11 554 美元的市场价格卖出，赚取 10 倍多的利润。在通货膨胀时，股票价格会随着公司原有资产重置价格上升而上涨，从而避免了资产贬值。股票通常被视为在高通货膨胀期间可优先选择的投资对象。

④流通性。

股票的流通性是指股票在不同投资者之间的可交易性。流通性通常以可流通的股票数量、股票成交量以及股价对交易量的敏感程度来衡量。可流通股数越多，成交量越大，价格对成交量越不敏感（价格不会随着成交量一同变化），股票的流通性就越好，反之就越差。股票的流通，使投资者可以在市场上卖出所持有的股票，取得现金。

⑤价格波动性和风险性。

股票在交易市场上作为交易对象，同商品一样，有自己的市场行情和市场价格。由于股票价格要受到诸如公司经营状况、供求关系、银行利率、大众心理等多种因素的影响，其波动有很大的不确定性。正是这种不确定性，有可能使股票投资者遭受损失。价格波动的不确定性越大，投资风险也越大。因此，股票是一种高风险的金融产品。例如，称雄于世界计算机产业的国际商用机器公司（IBM），当其业绩不凡时，每股价格曾高达 170 美元，但在其地位遭到挑战，出现经营失策而招致亏损时，股价又下跌到 40 美元。如果不合时机地在高价位买进该股，就会导致严重损失。

股票作为个人资产扩张的方式有三大好处：

①股票作为金融性资产，是金融投资领域中获利性最高的投资品种之一。追求高额利润是投资的基本法则，没有高利润就谈不上资本扩张，获利性是投资最根本的性质。人们进行投资，最主要的目的是为了获利，获利越高，人们投资的积极性就越大；获利越少，人们投资的积极性就越小。如果某一种投资项目根本无利可图，人们即使让资金闲置在手中，也不会将资金投入其中。当然这里所说的获利性是一种潜在的获利性，是一种对未来形势的估计。投资者是否真能获利，取决于投资者对投资市场和投资品种未来价格走势的预测水平和操作能力。

②人们通常认为，风险大，利润也大；风险小，利润也小。既然要追求高额利润，就不可能没有风险。其实，不仅仅是股票有风险，其他任何投资都有风险，只是风险大小不同而已。股票专家经常劝告股民：股市有风险，入市须谨慎。

③股票投资的可操作性极强。一般来说，金融性投资的可操作性要高于实物性投资的可操作性。可操作性强与不强，首先体现在投资手续是否简便易行，其次体现为时间要求不高，其三是对投资本钱大小的限制。金融性投资的操作方法和手续十分简便，对投资者的时间和资金要求也不高，适合大多数的投资者。在金融性投资中，股市（包括在证交所上市交易的股票、投资基金、国债和企业债券）的可操作性最强，不仅手续简便，而且时间要求不高，专职投资者可以一直守在证券交易营业部，非专职股民则比较灵活，一个电话即可了解股市行情，进行买进卖了，有条件的投资者还可以直接在家里或在办公室的网上获知行情。而且投资于股票可以说没有本钱限制，有几千元就可以进入股市。在时间上完全由投资者个人说了算，投资者可以一直持有自己看好的股票，不管持有多长时间都可以，炒股经验一旦学到手便可以终生受益。

投资学课堂：

股市沉浮变幻如是，却挡不住股民赴汤蹈火，这就是股市的魅力。而要真正成为股市的“赢家”“高手”，还需了解和学习股市的规则。

股市投资的第一目标——不要赔钱

投资的第一目标应该是什么呢？有人认为应该在股市中赚第一桶金，有人认为是进大户室，还有的人希望在股市中展现才能，实现抱负。但最现实和最恰当的投资第一目标是：“不要赔钱”。

股市中有很多人喜欢给自己制定投资目标，有的是新股民，进入市场的时间不长，对股市的收益充满不切实际的幻想；另一类是在牛市行情中已经获取了一定利润的投资者，他们会因为暂时所取得的成绩而沾沾自喜，并制定出种种好高骛远的赢利目标。

投资目标只是投资者的理想追求，它对实际的投资决策没有多少作用，而且过高的投资目标往往会给投资者带来一定的心理压力，束缚投资水平的正常发挥。特别在股市由牛转熊时，死抱着投资目标不放的投资者，将很容易被不断变化的市场所套牢。

人做任何事固然都需要有理想、有目标，但是，如果眼睛里只有赚钱的目标，就会迷失自我，就会忽视自身的具体情况和素质，忽视自己的优点和缺点，从而无法做到扬长避短、趋利避害。给自己定下违背市场规律的过高盈利目标，就如同是给自己的投资思维加上沉重的负担，反而会被拖累得筋疲力尽。

证券市场不是一个静态机械的市场，影响市场的所有因素中，有确定性因素，也有大量的不确定性因素，而且各种因素又是瞬息万变的。任何人都不可能完全洞察影响股市的所有因素及其未来的演变状况，因此，事前制定静态的盈利目标，是不切实际的；而强制要求自己必须达到目标，更是不理性的。

柔道训练的最初阶段，不是学习如何摔倒别人，而是学习如何不被别人摔倒。新股民进入股市首先要学习的不是如何立刻赚钱，而是要学习如何才能不赔钱。

《孙子兵法》曰：昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在己，可胜在敌。故善战者，能为不可胜，不能使敌之必可胜。故曰：胜可知，而不可为。

意思是说：善于打战的人，先使自己不可被战胜，以等待战胜敌人的机会。不能被战胜，在于自己；能否战胜敌人，在于敌人那一方。善于打战的人能够使自己立于不败之地，而不能使敌人一定会被我军战胜。所以说：胜利可以预见，却不能强求。

格雷厄姆在《聪明的投资人》的最后一章中，道出了有关投资最为重要的几个字：“安全边际。”巴菲特认为，这些思想观点，从现在起至几百年之后，将仍然会被认作是合理投资的奠基石。所谓安全边际，总结为一句话就是以适当的价格购买，并长期持有它。而在赚钱之前，确定安全边际的标准应该是“不赔钱”。

“不赔钱”、“安全边际”，格雷厄姆的这一重大投资理论被他的学生——“股神”沃伦·巴菲特更为直白地解读为两条投资原则：第一条永远不要亏损；第二条永远记住第一条。

美国另一位成功的投资者菲尔·汤恩给巴菲特的这条原则取名叫一号法则，遵循这个法则的投资者叫一号法则投资者。其实质就是把不赔钱、不亏损、保本当作投资的基石。

以“不赔钱”作为投资目标，显示的是一号法则投资者低调看待投资盈亏的态度，看起来似乎不会获得暴利，但事实却并非如此，因为在相当长的时间里，复利会显示出惊人的力量，那些以不赔钱作为自己投资基石的投资者，只要保持每年 10% 或 15% 的收益，并且持续不断地投资十几年或者是几十年，就一定会有相当可观的收益。所以，看似低调的态度所得到的最终结果却是低风险和高收益并存。

我们可以看到，巴菲特的这种稳健作风淋漓尽致地体现在他的投资方式上。在他领导下的伯克希尔·哈撒韦公司，40 多年来一直保持着平稳的收益。巴菲特取得如此好的成绩，用他自己的话说，就是管好自己的事，做自己“力所能及”的事。

他绝对不会投资他不熟悉、不了解的任何公司。他把投资目标限制在自己能够理解的范围内，这也是他能保持投资不赔钱的基本原则。

在股市中，投资者同样需要先立于不败之地，然后再争取进一步的胜利。而且，能否战胜市场，取得良好收益，在于市场那一方的客观环境。但是，不被市场所打败，不在市场中赔钱，则在于自己。所以说“不要赔钱”的投资目标才是最好的目标。

要做到不赔钱，那么就要在操作前作好细致认真的准备，买股票前首先进行大势研判，其次是个股的选择。注意观察大盘是否处于上升周期的初期。宏观经济政策、舆论导向有利于哪一个板块，该板块的代表性股票是哪几个，成交量是否明显大于其他板块。坚决不买下降通道的股票，坚决不参与下跌趋势的行情，并且控制仓位，加强资金管理，将投资风险降低到最低限度，在“不要赔钱”的基础上谋求投资利润。

投资学课堂：

目前我国股市中，很大一部分投资者是近几年才入市的“新手”，由于对股票知识及市场知识了解较少，因此在实际操作中难免带有一定的盲目性。因此，必须要学习和掌握证券基本知识和操作技能，做到不要赔钱。

短线和长线操作技巧

作为长线资金，大多寻求稳健的投资路径，因此，如何准确地判定一个股票的底部和如何分批投入是一个重要的课题。而短线炒作则完全不同，不着重寻找底部，只着重拉升段。

1、对短线操作者有何要求？

短线投资一般持股时间不长，短则一两天，长则一二周。投资者一般希望在短期内能大涨起来，利用个股较大的波动来牟取差价。因此，短线操作对投资者要求较高，需具备以下条件。

①具有良好的心理。这是短线致胜的先决条件，在进行操作决策时要胆大、心细、果断，同时有风险承受能力。

②相当熟悉市场。这需要做到对大多数股票有一般性了解（即通常所说的公司业绩、财务以及经营的基本状况），对三分之一到半数的个股有较深入的了解（除更详细的一般性内容外，还要了解公司的发展历史、股票历史走势以及未来发展前景等等）。

③对市场的敏感程度强。即把握市场脉搏，追逐市场热点的准确度高，这一点是基于对市场十分熟悉的基础上升华而来的。

2、怎样把握短线买点？

作为短线选股主要方式是技术分析，尤其是对图形的研判。

①一般短线：指持仓时间在3天以上，二周以内。其分析对象是日K线价量组合分析，而不是日K线技术指标分析。通常来说多数技术指标是测算股票未来走势的概率，是由股票的历史数据计算出来的，其基础数据无非来自于价和量。因此，我们如果能搞清楚价量本身的关系，技术指标分析的作用就会弱的多，更何况几乎所有技术指标都有反应滞后的共性，有时甚至出现背离，难以达到我们短线的要求。

一般短线炒作分为二种方式，追涨和抄底做反弹。

追涨是一般投资者通常选择的方式，但却是风险较大的一种。

5日均线行情的股票选择：在调整第三天介入。

10日均线行情的股票选择：在调整第八天介入。

抄底是难度较大，但比较安全的一种短线操作方式，因为通常投资者最常问的问题就是

——底在何方？这里介绍几种判断方式。利用 5 日乖离率判断，利用黄金分割判断，利用成交量或换手率来判断。

②超短线：指持仓时间不超过三天的投机活动，其分析对象是分时走势，分笔成交（分时表）、分价表、买卖盘挂单。

3、怎样把握短线卖点？

短线操作中对量的判断往往比对价的判断重要的多，尤其是在卖出的时候更是如此，在量的判断中量价背离、换手率很重要。

换手率 $\leq 3\%$ ，为个股休眠期，通常不必考虑。换手率超过 3%在 5—6%的水平可以推动股票上涨，这是短线要关注的时期。换手率 $\geq 10\%$ 时通常有长阳出现，此时应为卖出时间。换手率 $\geq 30\%$ ，为特殊情况须个别对待。

此外卖出也可以在达到某种目标位后，不论是否还涨，均了结出局，一次短线 5%的获利即是成功，10%的获利是通常的目标，20%以上的获利通常是可遇不可求。

4. 长线操作有何技巧？

长线操作应注意介入的最佳点、认真选股、持有时间。

①介入的最佳点。这是获利的关键。如果你是在风头浪尖上买的股票，在茫茫的下跌途中，你所处的情况应称为“套牢”。而不是长线投资。因此，在合理的价位进行投资，是长线操作的关键性因素。

②认真选股。长线投资时看重股票的成长性，预期未来收益增长。如果一家上市公司盈利水平连年下降，且公司又没有改变这种状况的打算，即使你介入时是相对较低，其未来的涨升空间也会十分有限。这时候，就应该对于上市公司的基本面情况多加研究，选择一些成长性好，收入稳定的股票作为长线投资的品种。

③持有时间。当一只股票价逐步走高时，就不应再继续持有，而应当选择一个适当的价位派发出去，并不是只有持有就能获利。

操作长线，主要有高抛低吸的技巧，做波段行情，一个波段可持续一年以上。一个长期趋势既包括上涨趋势的多头市场也包括下降趋势的空头市场。多头市场的每一个上升波平均水平高于前一上升波平均水平，这时可以持有原股票。在长期趋势中往往会出现波动。主要原因是股价连续上涨一段时间后，低价买进的投资者在落袋为安的心理驱使下，卖出获利了结，因而形成上档卖压，此时投资者最好减仓出局，等待回调在行介入。一般来说回档的幅度可达到前一次上升幅度三分之一。

进行长期投资时，在长期上涨趋势的底部和中部可以买入，买入后持有到高位卖出即可获利。只有对长期趋势预测正确，不管在股价到达高位前有多少次中期性回档，都要坚信股价还会反弹，等到最后的卖出时机定会有丰厚的收益，只是中途回档时可以多赚些差价。

投资学课堂：

投资者在买入股票后，由于买入的理由、环境的变化等原因，持有的时间长短不一样。投资者不论投资短线还是长线，都应明白自己适合的持有时间策略，然后选择适合自己的股票投资。

复利累进，长期持有是关键

有人曾做过统计，巴菲特对每一只股票的投资没有少过 8 年的。巴菲特曾说：“短期股市的预测是毒药，应该把它摆在最安全的地方，远离儿童以及那些在股市中的行为像小孩般幼稚的投资者。”

我们所看到的是许多人追涨杀跌，到头来只是为券商贡献了手续费，自己却是竹篮打水一场空。我们不妨算一个账，按巴菲特的低限，某只股票持股 8 年，买进卖出手续费是 1.5%。如果在这 8 年中，每个月换股一次，支出 1.5% 的费用，一年 12 个月则支出费用 18%，8 年不算复利，静态支出也达到 144%！不算不知道，一算吓一跳，魔鬼往往在细节之中。

对于投资者来说，一时的暴利并不代表他在长期（数年甚至数十年）内的盈利，经常的微利却可以转化成长期内的巨大收益。

长线投资比短线投机更成功，关键在于复利的巨大威力，这正是巴菲特长期投资的根本信心所在。

复利，是世界第八大奇迹。

爱因斯坦说：“人们所知道的最大奇迹是什么？是复利。”富兰克林说：“复利这块神奇的石头能够把铅变成金子的。”记住，长期持有：钱是会增值的，钱能生钱，钱能生更多的钱。巴菲特的长期合作伙伴芒格感叹到：“如果既能理解复利的威力，又能理解获得复利的艰难，就等于抓住了理解许多事情的精髓。”巴菲特之所以今天能够拥有巨大的财富，关键在于复利。如果你在 51 年前的 1956 年，巴菲特刚刚开始管理投资时，给他一个 1 万美元的小雪球，巴菲特现在会把它变成一个 3 亿美元的超级巨大的大雪球。也许你没有想到，这个超级大雪球只有 50 层，平均每一层只比上一层增厚 24.2%。1962 年在巴菲特合伙公司的年报中，巴菲特推算了 1492 年西班牙女王如果不支持哥伦布航海而将 3 万美元以复利进行投资的话，170 年后收益将高达 2 万亿美元，这个结果让我们对复利的力量大吃一惊。

尽管中国目前对股票投资并不征收资本利得税，但其实目前的印花税在一定程度上代替了资本利得税的部分功能。从我国证券市场的长远发展来看，以资本利得税代替证券交易印花税也是大势所趋。因为免征印花税、改征资本利得税，是全球证券交易税制演变的趋势。显然目前我国不具备开征资本利得税的基础，但从长远看，随着证券市场结构逐步完善、投资行为日趋理性化，税收征管水平的提高，资本利得税很可能出现在我们身边。因此为了我们未来取得更好的税后投资收益，我们必须考虑资本利得税的巨大影响。

即使不考虑资本利得税，只考虑印花税和佣金等交易成本，频繁短线买进卖出，由于复利的作用，也会大幅减低总的投资回报率。这是巴菲特坚持长期投资而反对短线买卖的另一个重要原因。

查尔斯·埃里斯的研究证明了股市中的一个规律：交易次数越频繁，投资收益越少。

他提出了以下一个简单的公式以说明周转率（交易频率）对投资收益率的影响。

投资需要达到的收益率水平=其中：X=包含买卖价差在内的佣金成本平均值 Y=基金管理费与保管费 Z=基金经理人希望达到的收益率水平他的研究表明，资金周转率超过 200% 的投资者，除非其每笔交易都高出市场平均收益率几个百分点以上，否则他不可能达到股市平均收益水平。

1998 年加州大学戴维斯分校的教授特伦斯·奥迪恩和布拉德·巴伯的研究进一步证明了频繁交易将导致投资收益率水平的降低。他们分析了 1990 年至 1996 年 12 月 31 日 6 年内的 78 000 个家庭的股票交易记录。这些家庭平均的年收益达到了 17.7%，稍稍高出市场 17.1% 平均收益率水平。然而扣除佣金后，净投资收益率水平为 15.6%，比市场平均水平低 1.5%。他们对每年家庭不同投资组合周转率下净收益率进行了比较，发现随着交易次数的增加，收益率将会进一步降低。交易最频繁的 20% 家庭的年净收益只有 10.0%，而交易次数最少的家庭年平均收益率则高达 18.5%。如果以复利计算，经过 10 年、20 年后，这种收益率的微小差别将对投资者的财富造成巨大的差别。他们的研究结论是：过度自信会导致过度交易。投资组合并不能解释投资收益率的差异，只有频繁交易造成的交易成本增加能够合理解释这些家庭差异很大的投资收益率水平。

当然，长期持有的前提是你拿的是真正好公司的股票。

复利的力量取得于两个因素：时间的长短和回报率的高低。同样的时间内，回报率对最终的价值数量有巨大的杠杆作用，回报率的微小差异将使长期价值产生巨大的差异。

巴菲特则对 10%与 20%的复利收益率造成的巨大收益差别进行了分析：“1000 美元的投资，收益率为 10%，45 年后将增值到 72800 美元；而同样的 1000 美元，在收益率为 20%时经过同样的 45 年将增值到 3675252 美元。上述两个数字的差别高达 50 倍，这让我感到非常惊奇，这么巨大的差别，足以激起任何一个人（ $\text{周转率} \times 2X$ ）+ Y + (Z × 市场平均收益率水平)。

这正是为什么巴菲特只投资具有很高回报率的优秀公司，这些公司的高回报率最终会反映在股价的高增长上。而这些超级明星股的收益率可能只比普通公司平均回报率水平高几个点，但长期而言，总的回报会高十几倍，甚至几十倍。

投资学课堂：

巴菲特有一句话：“我最喜欢持有一只股票的时间期限是：永远。”

炒股就是炒心态——众人皆醉我独醒

许多人炒股的失败，不是败在技术上，往往败在自己不良的心态上。股市中最重要的是心态，其次是技术，再次是手法。

有人说：股市如人生，股市如战场。如想成为股市中的胜者，关键是“炒股要有好心态”。

股市里人云亦云的多，而保持清醒头脑的少。跟风炒股的人太多，坚持价值投资的人太少。股市大涨的时候，看多的人大喊牛市 10000 点，于是好多人纷纷贪婪买进。股市大跌的时候，看空的人大喊熊市 2000 点，甚至要推倒重来，于是好多人纷纷恐惧割肉、清仓。

要经常问自己，尤其在自己独处的时候，更应该拷问自己：“我是皆醉的人，还是独醒的人？”“为什么在熊市越低越敢卖？因为恐惧股市还要下跌，恐怕手中的股票最后一文不值？为什么在牛市越高越敢买？因为希望手中的股票从 50 元变成为 100 元？”

投资者，特别是新股民在投资过程中极易产生某些可能导致失败的心理状态，这是理智投资者的大忌。常见的心理误区有如下几种：

●盲目跟风

盲目跟风是最常见的一种股民心态。这是指股民在自己没有分析行情或对自己的分析没有把握时，盲目跟从他人的心理倾向。这种投资者往往是一方面对股价的狂涨狂跌起了推波助澜的作用，另一方面自己也上了那些在股市中兴风作浪的人的当。

在股市之中时常有风云突变，不时会有虚实参半，令人无可适从的消息传来。这种时候一定要有自主判断、自主决策的能力，避免人买亦买，人亏亦亏。股市中，真理不会因为人们的蜂拥而上就掌握在多数人手中，因此切忌盲目跟风。

●举棋不定

具有这种投资心理的投资人，原本在买卖股票之前已制订好了计划，但当他步入股票市场时却一有风吹草动就心猿意马，不能按计划实施自己的方案，不是按兵不动，就是转而跟风。

举棋不定的人太易受环境的左右，朋友的三言两语或是其他股民的不同做法都会使他改变初衷，原本打算抛出的也不敢抛了，原本打算买进的股票也换了一种。如果说自己原来的计划是经过缜密的思考的，此时就应当坚持自己的立场，不因现场买卖氛围的压力而抛却自己有理有据的分析。否则不但可能错失发财良机，更有可能再次因跟风而蚀本。

●欲望无止境

投资股市自然都是为了赚钱，但切不可太贪心，否则常常会造成“扭赢为亏”的局面。

股票市场上贪心的人总是不能控制自己的贪欲，每当股票价格上涨时，总不肯果断地抛出自己持有的股票，总是在心里勉励自己：一定要坚持到盈利的最后一刻。最终导致错失良机。或是每当股票跌时迟迟不肯买进，总盼望股价能一跌再跌。这种无止境的贪欲，反倒使本来已经到手的获利事实落空。

另外，就是从尽量多赚钱的角度来说，死等一个股票涨到最高点也不可取。首先，谁也不会准确知道到底最高点会在何时出现，而且即使出现，也是转瞬即逝、难以把握的，谁也无法保证你能抢在别人之前把股票抛掉。哪怕是通讯过程或操作过程上的一点耽搁都会使你错过这个“黄金点”。其次，从稳健经营的角度来说，有若等这一只股票再涨一点的时间，不如卖掉它赶紧再买一些处于低价位的股票，待其攀升一段后再卖掉。这种做法可以在同样长的时间里稳赚两笔。不但保住了可以到手的利润，而且充分利用了时间这一股市中另一可以用金钱来衡量的因素。同时还可能获得更大的利润。总而言之，股市中流行的一句话概括得好：“多头空头都能赚钱，唯有贪心不能赚钱。”

●把炒股当赌博

不少股民都希望一朝发迹，一旦抓住一只股票，总想靠它一本万利，缺乏耐心和自身的判断力。若这一只股票获了利，就会像赌徒一样不断“下注”，把一切资金、希望、以至身家性命都押在这个宝上，直至输得倾家荡产。

其实股市虽说变化无常，但并非完全没有规律可循，这同赌场中的碰运气不同。见好不收，依靠纯粹由心理支持的价格飞涨的牛市虽可持续一段时间，但终将一泻千里。而这种鲁莽的空中楼阁的缔造者也很少能幸免于难。

●贪便宜货

高价入市，手接别人的“最后一棒”，当然是投资者都不愿碰到的情况，但一心一意只想购入价格十分低廉的股票也不见得会有好的收益。若低价的股票还有很大的上涨空间，低价位购入自然是最好不过的选择。但若购买股票时一味贪低，不加分析，不去购买勤升的优质股，只购买一些价值不高、波动不大的低价股票，往往会被套牢在这些“垃圾股”中，眼看机会一个个溜走。

●恐慌

在股市中保持警觉是十分必要的，但这并不意味着听风就是雨。股市中随时传入的消息是很多的，其中良莠不齐，不乏别有用心者造的“假信息”或妄加猜测者搞的“空穴来风”。在这两种情况下大起恐慌，盲目抛售手中股票不啻是一场灾难。在这里强调的是对消息的分析。这个步骤分为两部分：一是核实消息的真实性。二是对消息可能产生的影响加以判断。即使消息是真的，其影响也有暂时的和长久的之分。若只起暂时的影响，也没必要做出什么大的反映。

●不敢输

在充满竞争的股市中没有常胜将军。许多人又总是敢赢不敢输。如何面对输的事实并尽力把损失减到最小，就是我们在投资过程中要注意的问题。

输这个事实，不是不面对就会自动消失的，相反，你越是不敢正视它，后果就会越严重。所以我们应当主动出击，当断则断，把无望回升的股票立即趁早抛掉。大势已去的股票不会因为你一厢情愿地等下去而反弹。这种自欺欺人的做法只会招致更大的损失。

居住在上海浦东区的41岁股民康某，就是因为怕输而沉溺于股海的。他曾瞒着妻子，与弟弟合买了107股已涨到顶点的延中股票。没料到刚买入的股票就一跌再跌。本来就不曾有输的心理准备的康某惊慌失措，不知该如何是好，直到股票已跌到很低时才和其弟商议后把股票脱了手。共亏损945345元。眼见多年的心血付之东流，家人百般规劝无效，康某一蹶不振，终于以悬梁自尽结局。

所以说，不敢输的心理使得投资者失去了东山再起的机会，也是入市前心理准备中应注

意的一大忌。

故此炒股的人有必要具备如下素质：

●平常心

炒股者在买入股票后，一般会出现时涨时跌的情况，盈和亏都十分正常。因而，大可不必因赚钱而洋洋得意，因亏钱而垂头丧气，应树立正确的炒股心态，做到“冷眼观胜负，理智对输赢”。从某种角度上讲，股市中没有永远的输家，也没有永远的赢家，输赢转换只在一瞬间。

慎对股评

股民对股市信息渴求越来越强烈，股评也因此应运而生。对良莠不齐的股评，股民要谨慎对待、科学区分、合理取舍，减轻对股评人士的依赖、树立正确的投资理念，不盲目跟风。在日常炒股经历中不断加强学习，学会自主决策，把命运掌握在自己手中。

调节身心

有不少股民由于没有处理好紧张与松弛的关系，不知疲倦地长期蹲在股市中，其结果是身心疲惫，虽然享受了“牛市”的成果，但也忍受了“熊市”带来的痛苦。辛辛苦苦赚来的钱往往被市场消耗殆尽，赔了时间，费了精力，一无所获。因而处理好紧张与松弛的关系是股民必须掌握的学问。股民应会调节自己，学会休息。休息有时是一种“最好的投资策略”。休息要彻底，它可以修身养性，可以避免风险，可以为投资者制定下一步策略。

●支配情理

面对风云变幻、风险莫测的股市，炒股需要理智；但面对充满机遇和挑战的股市，炒股又需要激情。在股市中，常有这样两类股民：一类是时时处处谨小慎微，只拿一小部分资金进行操作，既不敢追涨，也不愿杀跌。这类股民虽然具有较强的风险意识，但绝非成熟的股民，他们对行情的变化无动于衷，其结果往往是错过了一次又一次的市场机会；另一类则不知风险为何物，他们紧跟市场热点，与庄共舞，频繁进出，其结果往往是“不成功，则成仁”，要么获得巨大收益，要么被深度套牢。这两类股民都不可能成为成功者。“激情加理智，方成赢家”。炒股该追涨的就要敢于追高，该杀跌的时候要敢于杀跌，该满仓的时候大胆满仓，该轻仓时须果断轻仓，该空仓的时候必须清仓离场。

总而言之，千金难买好心态，好的心态定能赢回千金。

如果你没有准备好，没有风险意识，没有心理承受能力，就不要盲目地进入股市。

投资学课堂：

炒股前一定要做好知识准备，心理准备和经济准备等准备工作，不能盲目去炒股。股海有风险，并且是大风险，不能随随便便去行动。

第六章 取长补短，低风险投资工具——基金投资要选择

在所有的投资项目中，利润与风险都是成正比的。炒股获利最多，但风险最高；储蓄获得利较少，但风险也最小。如果把股票与储蓄的优势集中在一起，体现出“取长补短”的形式，就形成基金的优势了。

取长补短——股票+储蓄=基金

基金是集中众多投资者的零星资金，交给专业的管理人管理和运作，投资于股票、债券及其他金融投资工具，并由专门的保管人保管资金，所有出资人按出资比例共同分享收益和承担风险的一种运作方式。

有人说，基金很像股票，有“准股票”之称。但是，两者之间也有很多不同之处，主要表现在以下几个方面：

◎具有不同的权限。股票投资者对股票发行公司具有一定的直接管理权限。而基金投资者与基金的投资对象则没有直接关系，不能对其具体的经营活动进行干预。

◎具有不同的逆返性。股票发行后，只能在证券交易市场上流通，不可逆返发行股票的公司。基金则正好相反，封闭型基金在发行之后一定的年限内可以返给基金管理公司，退回自己的本金；开放型基金则可以随时逆返。

◎不同的获利水平。基金投资与股票投资一样，都可以根据投资对象的实际业绩获取分红，并使分红升值；但二者却具有不一样的获得水平和稳定性。股票投资获利来源于股票二级市场的价格波动水平，与股票发行公司的经营状况密切相关。投资基本与投资股票相比，投资者每年都可根据其投资的份额获取相对稳定的收益。然而，基金获利并不像股票那样能够获取暴利。

◎具有不同的风险度。股票投资受其所投资的公司经营效益及市场状况影响，在所有投资形式中是风险最大的。与其相比，投资基金则可以通过平摊的方式最大限度地规避风险。投资股票主要是投资者直接与上市公司打交道，其盈亏直接关系到投资者的收益状况。投资基金则不同，是投资者委托基金管理公司向股票或其他方面投资，这样，就可以节约交易成本，提高投资收益。

基金往往能够明确地告诉投资者这类基金将投向何处，赢利是多还是少，风险是大还是小。投资者想盈利多少，想担多大风险，完全可以凭借自己的欲望选择不同种类的基金。

人们之所以要购买基金，主要基于如下七大理由：

1、 投资专业化

基金由基金管理公司来运作，基金管理公司的管理人员一般都受过专业的投资训练，具有非常丰富的投资运作经验，信息渠道畅通，分析手段先进，因而能够比较准确地把握金融市场上各种金融品种的价格变动趋势，克服非专业人士在知识、经验、时间和精力方面的不足，最大限度地避免投资失误，提高投资成功率。

2、 资金规模优势

投资基金可以将零散资金汇集起来成为具备规模优势的资金，交由专业经理人投资于各种金融工具，从而帮助那些并不富裕的中小投资者也能够获得专业化的资产管理，享受到组合投资带来的低风险收益。

3、投资工具先进

中国证券投资基金是国内科学投资的代表，也是国内最先使用先进的投资工具进行投资决策和风险控制机构。目前，国内绝大多数基金公司都配备了现代化的投资组合管理工具，国外通用的资产定价模型和公司分析技术也纷纷派上用场。在技术上，已经实现了与国际化的零距离。

4、收益稳定

基金由于采取了组合投资，分散了非系统风险，所以基金净值一般不会像股票或者债券那样波动非常大，而且分红也非常稳定。此外，投资新兴市场还常常能够获得长期稳定的高回报。

5、分散非系统风险

非系统风险是只对个别证券构成影响的风险。证券投资基金由于聚积了大量的社会闲散资金，所以能够购买几十种甚至上百种股票，有效地分散了非系统风险。作为基金份额持有人，持有基金就相当于用很少的资金购买了一揽子股票，某些股票下跌造成的损失可以用其他股票上涨的赢利来弥补，因此可以充分享受到组合投资、分散风险的好处。

6、对冲系统风险

系统风险是影响所有证券的风险。基金的重要投资对象——股指期货的最主要的功能之一就是对冲系统风险。对冲系统风险需要很高的技术手段和投资经验，这是散户投资者所无法做到的。假如投资者当前买入了股票现货，担心未来股市会下跌，自己的股票可能跟随大盘下跌，可以做空股指期货。如果到期时股指果真下跌，股票也随之下跌，那么在股票上出现的亏损就可以通过股指期货的赢利来弥补。

在目前只允许机构投资者从事跨国投资的情况下，通过购买基金还可以将风险分散到不同国家的金融产品上，从而避免单一市场波动带来的风险。

7、更多投资机会

购买基金为投资者提供了更多的投资机会。一般投资者可以通过购买 QDII 间接进行海外投资，购买货币市场基金间接参与国内银行间同业拆借市场。作为一般投资者，目前单独投资海外市场和同业拆借市场是不允许的。

投资学课堂：

投资基金用的资金，应当根据自身的经济能力和收入状况而定。最好是自己闲置不用的资金，家庭生活不会因投资基金而受到影响。

挑选基金的基本技巧

市场上的基金有很多不同的类型，而同类基金中各只基金也有不同的投资对象、投资策略等方面的特点。因此，投资者在选择基金时不要盲目，参考一些挑选基金的技巧很重要。

一、兼顾法选基金

基金作为一种专家理财产品，其投资优势是显而易见的。但怎样才能充分发挥基金投资的优势，利用基金产品的管理运作能力，获取更高的投资收益，还需要投资者对基金产品进行正确定位，凸现其内在价值，以下三个方面是需要重点“兼顾”的。

1、兼顾基金发行规模和个人基金资产配置比例

对于管理和运作业绩较好的公司来讲，注重更多的是其投资回报，而不是盲目地追求规模的扩张。为了更好的管理和运作基金，实现预期的收益，规模并不是最重要的，重要的是规模背后的业绩。因此，对于限制发行规模的基金产品，投资者应当做主动性的资产配置。

相反，对于募集期内还不能完成基金的募集规模，并不得不采取必要的延长基金募集期，可适度降低配置基金资产的比例。

2、兼顾认购期和申购期

其次，认购期和申购期购买基金产品的兼顾。对于基金产品来讲，由于发行市场环境和募集开放后的环境，存在有很大的不同。因此，将资金进行必要的分期配置是很重要的。基金发行时正值市场上涨行情，可少量参与基金的认购，而根据其业绩情况再进行申购期的基金配置。相反，当发行期证券市场处于阶段性底部时，是基金建仓的良好时机，投资者可适当提高新基金的认购配置比例。

3、兼顾基金净值增长和基金分红

再次，基金净值增长和基金分红之间的兼顾。投资基金，既可以利用短期的基金净值增长进行价差套利，也可以分享基金的分红收益。投资既然选择了基金产品，就要确定投资的目标，是短期获利或是长期投资。但由于基金的净值是不断变化的。因此，投资者在进行基金获利方式的选择上也应当进行兼顾。

二、买基金巧取捷径

俗话说，简单的就是最好的。基金产品的投资也一样。因此，买基金巧取捷径也需要从以下六个方面讲究策略。

1、图安全性从买保本基金做起。

保本基金都有一定的避险周期，投资者如果没有足够的时间和精力打理基金，可尝试从保本基金做起，只要持满基金的避险期，投资者就可以实现保本的愿望，而且分享保本基金带来的收益。

2、买基金实现炒股票的乐趣，指数基金是首选。

目前的指数型基金跟踪的是目标指数。投资者只要通过观察指数，就可以在指数的变化中轻松获利，而不需研究和分析某单只股票的基本面，也不必理会单只股票的涨涨跌跌。

3、享受高效快捷的服务，可选择定期定额买基金。

定期定额是一种类似于银行的零存整取储蓄方式。这种方法对消费控制不力的投资者是非常有效的，它能起到强制存款并进行投资的目的。

4、买了基金不满意，不妨采用基金转换方式。

目前一家基金管理公司旗下都管理有多只基金品种，这些基金品种特点各异，收益也不一样，加上优惠的转换费率，投资者在对所买基金不满意时，完全可以进行产品转换。

5、节约基金交易成本，选择网络服务。

目前的基金购买渠道分基金管理公司的网上直销和渠道商代销。投资者离渠道商的网点距离较远，网络买基金则是解决之道，不但节省大量的交通费用，而且还能享受网上费率的优惠等措施。

6、享受优质服务，优选营销经理。

目前，基金的宣传和投资理念的教育还处于起步阶段，迫切需要大量优秀的基金营销人员。因此，选择一位优秀的基金营销经理，指导自身的财务规划，进行基金产品的服务是非常有必要的，对降低投资基金中的风险也是很有帮助的。

总之，只要投资者留心，基金投资中的捷径无处不在。为了让自身的投资更加轻松愉快，投资者一定要结合自身的投资偏好和生活习惯，做到对基金产品运作特点、服务功能上的了如指掌，才能享受由基金所带来的更多的专家理财服务，获取更高的收益。

三、遵循章法挑基金

尽管目前可供投资者购买的开放式基金产品越来越多，但投资者面对基金产品，仍然是面临较多的艰难选择。在开放式基金投资中失利的情况，还是时有发生。除了投资者对开放式基金产品的认知程度不高外，主要是没有遵循开放式基金投资的章法。

1、以保底收益作为购买开放式基金的标尺。

尽管开放式基金是专家理财，但由于基金经理在进行资产配置时，仍存在一定的资产配置收益不确定的风险性。因这种收益不确定的风险因素存在，可能会带来基金产品净值和业绩的不稳定性。因此，抱着保底收益的思想，投资开放式基金是不可取的。

2、基金投资不讲风险识别，是大忌。

针对不同的风险偏好，基金管理公司设计推出了不同风险程度的开放式基金产品。投资者在购买基金产品前，一定要本着先了解基金产品特点的原则，从最接近银行定期存款收益相当的基金产品做起，尝试购买货币型基金。并逐步向债券型基金、股票型基金过渡，而摆脱见了基金就购买的不良习惯。初次购买股票型基金的投资者大抵存在两种情况。一种是已经参与了股票投资，但个人操作业绩不理想，希望通过专家理财实现增值的目的；另一种是盲目购买者。而这种盲目购买者，往往面对高风险投资而表现的不知所措。不能很好地把握申购和赎回的良机，盲目比照银行定期存款的办法，而使自身遭受不应有的损失。

3、交易规则一知半解，增加申购、赎回成本。

由于基金公司的收入主要来自于管理费。为了更好地提高投资者购买基金的积极性，基金公司在基金的认购期内都推出了一定的费率优惠措施，投资者应重视基金公司的费率优惠措施，并学会从中受益。另外，对于基金管理运作水平和长期投资价值相对比较可靠，内控风险把握较好的，基金净值不断提升的，回报率较高的基金产品，不妨选择红利再投资，不但省去了申购费，还能发挥复利效应。

4、不应盲目信赖基金宣传品，崇拜基金经理。

为了加大基金产品的营销和推广的力度。目前的开放式基金营销宣传单内容是应有尽有，各种形式的宣传品是一应俱全。不管基金成立后的运作业绩怎样，但就看宣传单，就足以让投资者流连忘返。有些基金公司在设计宣传内容时，对基金经理的过往业绩和运作基金的能力，进行大篇幅的介绍和推荐。从而提高产品的知名度和影响力。一但基金成立后，基金的运作状况却与宣传单内容大相径庭。基金经理也频繁更换。这些因素在基金成立后都会变得不稳定起来。因此，投资理财会的办法，不失为一种投资基金的选择要素。

四、对比法观察基金

对投资者来讲，掌握一定的挑选基金产品技巧和方法是非常重要的，其中“对比”之法是必不可少的。

1、基金运作规模之间的对比。

一家运作规模较大的基金管理公司比运作规模相对较小的公司拥有更多的客户群，更充足的资金，更强大的市场影响力，更完善的基金产品线，更具有品牌价值。

2、基金过往业绩的对比。

投资者了解基金以往的业绩不仅是必要的，而且也会因投资者的预期而给基金管理人一定的运作基金压力，采取积极的资产配置策略，从以往的基金运作中积累经验，以更好的业绩回报投资者。

3、基金产品投资组合中的对比。

通过资产配置组合将会看到基金投资风格是稳健型、中庸型还是激进型，是具有短期波段性收益特征，还是具有长期周期性的收益特征。

4、基金经理之间的对比。

作为基金的决策者和指挥家，基金经理在基金产品运作中起着举足轻重的作用。基金配置资产的知识性、专业性、操作实战经验，都需要一位具有多方面知识和能力的优秀基金经理来完成。

5、基金费率之间的对比。

投资基金，主要目的是为了获取投资分红。但在基金运作过程中，或基金产品在设计之

初就兼顾了基金的短期收益（如指数型开放式基金）。因此，考虑基金的申赎成本就显得非常重要了。较低的申赎费率，对投资者进行基金的短期投资套利无疑是非常重要的。

6、基金营销服务中的对比。

投资者购买了基金产品，不但不能放置不管，反而应当采取积极主动的跟踪和管理措施，并时刻关注基金的基本面变化、基金信息、基金净值的变动等。投资者选择了一家服务良好的渠道商的基金营销人员，将会省去很多劳顿之苦。只要利用渠道商的定制信息提醒服务、发送 E-MAIL、邮寄基金资讯等方式，轻松实现基金的动态跟踪，从而避免信息缺失而遭受投资损失。

投资学课堂：

有了投资技巧再结合实践，会助你投资更成功！

基金“家族”有哪些成员

找到最适合自己的好基金，是每一个基民的梦想，也是基金投资赚钱的保证。然而，随着基金种类的急剧增长和不断细化，虽然拓宽了基民选基的范围，但也为挑选符合自己投资。

毫不夸张地说，要成为一个成功的基民，你必须对基金大家族有很好的了解。

股票型基金：高风险蕴含着高收益

谈到基金，人们最先想到的多半是股票型基金。因为大家都知道，股票型基金是各种基金中赚钱能力最强的，在基民的投资中占据着非常重要的地位。然而，除此之外，你对股票型基金还了解多少呢？

所谓股票型基金，是指将 60%以上的资产投资于股票的基金。在股票型基金中，由于投资于股票所占比重的不同，按照从多到少的排列为偏股票型基金（股票占 75%以上）、平衡型基金（小于 60%，但不超过 75%）。

作为开放式基金的一种，股票型基金的买卖主要通过认购（或申购）和赎回的方式来完成。在新基金刚刚发行上市时，你必须采用认购的方式进行购买，一般费率约为 1.2%；而当封闭期满，再购买基金就只能通过申购来实现了，一般费率约为 1.5%（后端则约为 1.8%）。

当你想要变现时，只需要将手中持有的份额赎回便可以了。目前，基民可在银行、基金公司或是证券公司购买股票型基金，只要基金未暂停申购，基民便可以随时进行基金的申购和赎回。

一般来说，股票型基金具有这样几个特征：

1、股票型基金投资对象的多样性。除了投资于股票，它还投资于债券、权证等其他投资对象；

2、股票型基金比直接投资股票市场的风险小得多。由于股票型基金并非仅仅投资于某一只股票，而是投资于多只股票，这样不仅有效地分散了股票投资的风险，而且还可以分享各类股票的收益，同时又节省了投资成本，提高了基金投资的收益水平；

3、与封闭式基金相比，股票型基金具有较强的流动性，变现能力较强。

那么，对基民来说，如何让股票型基金为你赚钱呢？

想必大家都知道，股票是一种高风险和高收益并存的投资方式，而股票型基金之所以能够带来较高的收益，也正是由于其投资组合中股票投资所占比重较大。也正因为如此，股票型基金所蕴含的风险也高于大多数基金。

因此，在买卖股票型基金时，基民除了看重它的高收益外，还应该关注它所包含的风险。

否则，一旦你忽略了股票型基金的风险，很可能由此而引发亏损，甚至会被深深套在其

中。

记得巴菲特曾经说过：“选股票就是在选企业，一家优秀的企业可以为你带来源源不断的收益。”其实，股票型基金也是如此。投资股票型基金，实际上就是要购买那些赚钱能力强，而风险防范较高的股票型基金。

此外，由于不同的基民往往有着不同的风险偏好和收益目的，因此，要通过股票型基金赚钱，你必须选择适合自己风险承受能力、收益偏好的产品。

所以说，如果你既想获得高收益，又能够承受高风险，请投资于股票；如果你想获得较高的收益，又不想承受那么高的风险，股票型基金或许是你最佳的选择。

债券型基金：稳定回报压倒一切

大家知道，相对于股票投资，股票型基金的投资风险要小得多。然而，它毕竟是一种蕴含着较高风险的投资项目，当大盘下跌时，基民仍然不可避免地要承担基金净值下跌的风险。换句话说，如果市场行情不好，或是操作不当，购买股票型基金仍然有损失本金的风险。

因此，那些相对保守或是不想承受较高风险的基民常常对股票型基金望而却步。可是，如果就此收回资金，或许很多基民都会心有不甘。“凭什么别人都在赚钱，而我只能睁眼看着？”

于是，为了降低投资的风险，获得稳定的回报，基民便将目光投向了相对稳定的债券型基金。

何为债券型基金？基民又应该如何操作才能够从中获利呢？

所谓债券型基金，指的是 80%以上的资金投资于债券上的基金。比较而言，债券型基金所蕴含的风险要比股票型基金小，不过，它所能带来的收益自然也要少得多。

但是，和直接投资债券相比，债券型基金还是具有很多优势的。比如，债券型基金采取专家经营的方式，能够为基民带来比债券更高的收益，同时还具有较强的流动性。

虽说债券型基金大部分资金投放在债券中，但两者价格的影响因素却不尽相同。就普通债券而言，对其影响较大的两个要素是利率的敏感程度和信用素质，它的价格涨跌往往与利率的升降成反向运动关系，而债券型基金的价格涨跌则主要取决于所投资债券的信用等级和利率的变化。

相对于股票型基金来说，债券型基金的风险较小，收益不高但相对稳定，同时，基民购买的费用也是非常低的。为了能够在债券型基金中获得收益，基民应该重点关注利率和所投资债券的走势。

由于与中国人民银行的利息率挂钩，所以，债券型基金常常是随着利率的变化而变化的。

当利率上升时，债券的价格下跌，债券型基金可能会出现亏损；而当利率下降时，债券的价格会上升，债券型基金的净值则可能会上涨。

除了要关注利率的变化之外，你还必须弄清楚信用度。因为债券型基金不仅投资于国债，还会投资于可转债。可转债可不像国债那样安全，虽然可转债可以大幅提高债券型基金的收益，但同时也增加了风险。

另外，由于大多数债券型基金还持有少量的股票，因此，股票的变动也会影响它的走势。所以，要获得收益，你还必须关注股市的走势以及股票的变化情况。

总的来说，债券型基金虽然收益低于股票型基金，但它所蕴含的风险同样也要小得多。对于那些不能承受较大风险而又较保守的基民，尤其是一些老年投资者，债券型基金不失为一个不错的选择。

货币型基金：“准储蓄”型基金

对于相对保守的投资者，假如你不愿意承担较高的风险，除了购买债券型基金，你还可以将你的钱投资在货币型基金上。虽说它的收益比债券型基金还要略低一些，然而，它的高流动性和稳定的收益却远在债券型基金之上。

货币型基金，又叫货币市场基金，属于开放式基金。一般来说，它的投资对象为短期证券（如债券）或是一些等同于现金的债券（如短期国债、商业票据、银行承兑汇票等）。与其他基金不同，评价货币型基金好坏的标准只是收益率，它的优点就在于其稳定的收益，而不是像其他基金以资产价值增值获利为目的。

由于货币市场的低风险、流动性高，使得货币型基金也继承了这些优点。货币型基金投资组合的平均期限一般为 4—6 个月，使得它不仅具有近乎于零的风险，而且其价格通常也仅受市场利率的影响。同时，它还有着良好的流动性（资金到账期为 T+1），因此，你可以自由地进行货币型基金的申购和赎回，从而极大地提高资金的使用效率。

正因为如此，在某些时候，货币型基金更是成为了基民眼中银行存款的理想的替代物和现金管理工具。同时也博得了“准储蓄”的美誉。

通常，货币型基金的单位净值大多保持 1 元的价格不变，不过，你可千万别以为这是为了保底，那只不过是因为其稳定的收益使得其单位净值总是可以维持在 1 元的水平。

也许有人会问：“既然总是维持在 1 元的价格，那么货币型基金又是如何赚钱的呢？”

为了更好地说明这个问题，我们来看一个例子。比如说你申购了 1 万份某只货币型基金，假设今天每万份基金净值收益是 0.718 8，这就是说你今天的收益就是 0.718 8 元。而你第二天的本金则为今天的本利和，即 10 000.72 元，以此类推。这就是货币型基金与众不同之处，它并不像其他基金投资那样以单利的方式增长，而是采用复利的计算方法，而且这笔收益多数基金公司都采用月结的方式。

此外，货币型基金还有一个独特之处，那就是无论谁在什么时候申购和赎回货币型基金，都是完全免费的。你既不用支付申购费，也无需缴纳赎回费。

正因为货币型基金这个独特的特点，使得很多基民常常根据行情的变化而在股票型基金与货币型基金之间进行转换。这样一来，不仅可以节省赎回的在途时间，而且也可以降低直接赎回的费用，提高基金投资的收益水平。

指数型基金：单边市场中的排头兵

指数型基金是一种十分特殊的基金形式，它通常按照所选定指数的成份股在指数所占的比重，选择同样的资产配置模式投资，以达到和大盘同步获利。

通常，指数型基金往往采取被动跟踪的操作方式，而不像其他基金那样采取主动调整的操作方式。因此，指数型基金的运作方法非常简单，只要根据每种证券在指数中所占的比例。

购买相应比例的证券，长期持有即可。然而，就是这么一种看似平常的基金，却是成熟的证券市场中不可缺少的一种基金形式。

在很多发达国家，它与股票指数期货、指数期权等其他指数产品一样，日益受到各类机构和个人投资者的青睐。

指数型基金有着其他类型基金不具备的优点。

1、指数型基金最突出的优势，就在于它的费用低廉。由于指数型基金采取持有的策略，不用经常换股，因此，它的管理费用和交易成本都远远低于积极管理的基金。虽然节省的不过只有 1%—3%，可你不要忽略了复利的存在。正因为复利效应发挥的作用，使其在一个较长的时间内累积起来的结果对基金收益的影响是十分巨大的。

2、指数型基金可以有效地防范和分散风险。由于指数型基金的分布广泛，很少受到单个股票波动的影响，使得风险更有效地被分散了；另外，指数型基金所关注的指数都具有较长的历史和相对稳定的收益，所以，基金公司可以比较准确而有效地预测指数型基金的长期风险。

虽然指数型基金可以有效地降低风险，可是，由于它并不是采用主动的投资决策，也不需要基金的表现进行监控，基金公司往往只要保证指数型基金的组合构成与所关注的指数相适应即可。因此，指数型基金常常随所关注指数的变动而变动。当市场单边上扬时，指数

型基金的上涨幅度表现得非常强劲；而在市场单边下跌时，指数型基金便暴露出被动操作的劣势，常常出现较深的跌幅，并由此带来了较大的风险。

正因为如此，很多基民总是在指数型基金的操作中采取短线买卖的方式。其实，这种做法是错误的。作为一种基金产品，指数型基金更适合进行长期投资，因为从长期来看，大盘指数呈现的是上涨的趋势。所以，进行指数型基金操作时，切勿为了追求短期收益而频繁的快进快出。

随着我国证券市场的不断完善，以及基金业的蓬勃发展，相信指数基金在中国将有很大的发展潜力。

封闭式基金：“类股票”型基金

“当一只基金的折价率越高，往往标志着你所获得的收益也将越大。”当你听到这样的说法时，是不是常常感到云山雾绕，不知所云？其实，这就是我国证券市场中封闭式基金最为显著的特点。

然而，就是因为这种复杂的收益计算方式，曾经吓退了不少基民。即便是现在，投资封闭式基金的基民仍旧远远少于开放式基金。其实，当你了解了封闭式基金之后，你一定会发现：它不仅易懂，而且还是一种不错的基金投资形式。

所谓封闭式基金，是指基金发起人在设立基金时，当限定的发行额筹足后，即宣告成立并进行封闭，在一定时期内不再接受新的投资。此后，基金单位的流通采用在证券交易所上市的办法，如果你想进行封闭式基金的交易，必须通过证券经纪商在二级市场上进行竞价交易。

那么，如何正确理解封闭式基金呢？

1、封闭式基金的规模是固定不变的。通常，封闭式基金均有明确的存续期限（不少于5年），在此期限内，已发行的基金单位不能被赎回。因此，在正常情况下，封闭式基金的规模是固定不变的，这也是封闭式基金与开放式基金最根本的区别。

2、在封闭式基金发起设立时，你可以向基金管理公司或是代销机构进行认购，可是，一旦封闭式基金上市交易，投资者便只能通过委托券商在证券交易所按照市价进行买卖。换句话说，封闭式基金上市交易后，便不能像开放式基金那样随时在基金管理公司或是代销机构进行申购和赎回了，而只能通过二级市场进行买卖。

3、独特的投资策略。由于并不像开放式基金那样可以任意地赎回，因此，封闭式基金可以将全部资金用于投资，而且大多以长期的投资策略为主，追求长期投资收益。

4、由于采用交易所上市交易的方式，所以封闭式基金受市场供求关系的影响比较大。

当供小于求时，封闭式基金的买卖价格可能高于基金的单位净值，此时，投资者拥有的基金资产便会增加，于是便产生了溢价；反之，投资者拥有的基金资产便会减少，从而产生折价。

根据国内外的经验来看，封闭式基金的交易价格存在折价是很正常的现象。通常，折价幅度的大小影响着封闭式基金的投资价值，它也是评估封闭式基金投资价值的一个重要因素。对投资者而言，相对较高的折价率意味着投资机会的存在，目前，折价率在10%以上的封闭式基金更具有投资的价值。

不过，由于买卖封闭式基金时，你必须要在价格之外支付一定比例的证券交易税和手续费，所以一般情况下，封闭式基金的费用支出要高于开放式基金。

投资学课堂：

不同的投资者承担着不同的消费需求、不同的投资兴趣和偏好，投资者在选择基金产品时，应根据自己的实际情况，选择适合自己的基金产品。

把握好买基金的最佳时机

股票投资讲究“选股”“择时”，但通常是鱼和熊掌不可兼得。基金投资无异于股票投资，但是在我国当前基金行业还处于初步发展阶段时，选择合适的基金要相对简单一些，相比之下，“择时”仿佛更重要一些，而应在何时买入和卖出更是一门大学问。

实际上基金投资倡导的是长期投资，从长期投资的角度来看，短期市场的震荡只不过是长期趋势线的很小变动而已，只要选择的是安全稳定、信誉优良的基金公司的基金，投资的时间较长，比如3—5年，一定会是获利者。实践研究显示，每次都在市场最高点买进与每次都在最低点买进，从长期看，两者的回报率相差不到10%。

因此，花精力去抓市场高低点是没有必要的，长期投资才是重点。但单笔投资如果能稍微判断一下进场的时机，至少可以少受短期套牢心理的煎熬。这可能也是大家在投资基金时如此关注时机的根本原因。

把握投资基金的时机应掌握以下原则：

① 根据经济发展周期判断买入时点

经济发展具有周期性循环的特征，一个经济周期包括衰退、复苏、扩张、过热几个阶段。一般来说，在经济周期衰退至谷底到逐渐复苏再到有所扩展的阶段，投资股票型基金最为合适。当明确经济处于景气的谷底阶段时，应该提高债券基金、货币基金等低风险基金的比重；如果经济处于发展的复苏阶段，应加大股票型基金的投资比重。当经济发展速度逐渐下降时，要逐步获利了结，转换成稳健收益类的基金产品。综合内地目前的股票市场和经济发展的情况，预期未来几年都会有很好的发展。

② 基金募集的热度

股市中常常是行情在情绪高涨中结束，在悲观中展开。当平时不买股票的人开始谈论股票获利的可能性，当买卖股票成为全民投资时，距离股市的高点就为时不远了。相反，当散户们纷纷退出市场时，市场可能就要开始反弹了。其实，判断市场的冷与热，从基金募集情形就可窥出一斑。经验显示，募集很好的基金通常业绩不佳，募集冷清的基金收益率反而比较高。这是因为基民总是勇于追涨杀跌，怯于逢低介入。

③ 注意基金营销的优惠活动，节省交易费用

目前，基金公司在首发募集或者持续营销活动期间，为了吸引新基民，通常会举办一些购买优惠活动。值得注意的是，在持续营销活动中，基金公司一般会选择业绩优良的基金，投资这些基金通常比较安全，加上还能享受费率优惠，何乐而不为？

④ 申购基金要摆脱基金净值的误区

投资基金时，人们通常觉得净值低的基金较容易上涨，净值高的基金不易获利，所以，基金在募集阶段、面值为1元时，会觉得很便宜，比较好卖。这完全是一种错觉，净值的高低与是否容易上涨没有直接关系。基金与股票在这方面是完全不同的，股票在价格很高时很容易回调，因为股价的上涨依赖于公司赢利能力的增强，如果公司赢利能力跟不上股价的上涨速度，股价必然会下跌。而基金投资是很多只股票的集合，基金经理会随时根据个股股价的合理性、公司经营的竞争力、其所在行业的景气程度和市场变化来调整投资组合，随时可以选择更具潜力的股票替换原有的股票。因此，只要基金投资组合调整得当，净值可以无限上涨。相反，如果组合选择有问题，净值再低仍然存在继续下跌的可能。所以，选择基金不应看净值的高低，而是要根据市场的趋势来判断。

投资学课堂：

基金不同于股票，基金按购买当天的净值算份额，股票的价格随时变，正因为当天净值

的未知，这也是基金的风险所在，今天买了明天就跌的我想不在少数。所以，选择好购买基金的时间很重要。

新基民买卖基金应遵循的程序和步骤

不打无准备之仗，这是许多人都知道的。俗话说，工欲善其事，必先利其器。因此，新基民开始炒基金前，需要了解买卖基金的程序和步骤。

新基民买卖基金应遵循以下程序和步骤：

1、 开立基金账户

进行基金投资，需要首先开立基金交易账户。基金账户是基金管理公司识别投资者的标识，是注册登记中心为投资者开立的、用于记载投资者基金所有权及其变更信息的账户。

投资者在参与开放式基金认购、申购、赎回等业务之前必须到基金管理公司的销售机构，即在各地的直销网点或代销网点申请开立基金账户。

对某一基金管理公司而言，每个投资者只能申请开立一个基金账户。基金账户由注册登记人集中确认发放。销售机构 T 日受理投资者开立基金账户的申请，注册登记中心 T+1 日(第二日)提供投资者的基金账户号，投资者可于 T+2 日(第三日)在销售机构查询基金账户开户是否成功。

投资者开立基金账户的同时可以获得销售机构发放的交易账号卡。在基金账户开立当日，投资者可提交认购申购申请。认购申购的确认有效要以基金账户开立成功为前提。

各销售机构在受理投资者开立基金账户的申请时，会要求投资者向销售机构提交开户申请表和如下资料：

◆ 个人投资者

- ① 本人有效身份证件（身份证、军官证、士兵证、护照等）的原件及复印件；
- ② 预留印鉴卡；
- ③ 填妥的业务申请表；
- ④ 指定银行账户的证明文件及复印件；
- ⑤ 代办人有效身份证件原件及复印件和本人的授权委托书（如非本人亲自办理）。

◆ 机构投资者

① 加盖单位公章的企业法人营业执照复印件及有效的副本原件，事业法人、社会团体或其他组织提供民政部门或主管部门颁发的注册登记证书原件及加盖单位公章的复印件；

- ② 法定代表人授权委托书；
- ③ 法定代表人身份证复印件；
- ④ 业务经办人身份证件原件及复印件；
- ⑤ 预留印鉴卡；
- ⑥ 填妥的业务申请表；
- ⑦ 指定银行账户的证明文件及复印件。

◆ 开户注意的要点

① 在营业部开立沪深股票账户后，买卖封闭式基金不需要再开账户。申购开放式基金，必须开设相对应基金管理公司的基金账户，以后申购同基金管理公司旗下基金，就无须再开户了。

② 一家基金管理公司的账户只需要开一次，以后就不需要再开了，并非一只基金对应一个账户，而是一个账户对应一个基金管理公司，该账户可以申购该基金管理公司旗下任何基金。申购其他基金管理公司基金，必须开设新基金账户。

③ 在证券营业部开设资金账户，如果资金账户的资金多于购买基金的资金，剩余资金随时可以取回。现在多数券商采用的是银证转账，如果赎回基金时，不提供银行来办理银证转账，则赎回资金应该在该证券公司资金账户上。资金账户与银行存款账户并不是同一个账户，资金账户是投资者在证券公司的专有账户，银行账户则是银行账户。

④ 在证券营业部开设了某家基金公司基金账户后，也可以到另一家证券营业部申购基金，因为对应的基金管理公司账户就是这一个。

2、 购买基金

投资者在开放式基金募集期间、基金尚未成立时购买基金单位的过程称为认购。通常认购价为基金单位面值加上一定的销售费用。投资者认购基金应在基金销售点填写认购申请书，交付认购款项，在注册登记机构办理有关手续并确认认购。

在基金成立之后，投资者通过销售机构向基金管理公司申请购买基金单位的过程称为申购。

投资者申购基金时通常应填写申购申请书，交付申购款项。款额一经交付，申购申请即为有效。具体申购程序会在有关基金销售文件中详细说明。申购基金单位数量是以申购日的基金单位资产净值为基础计算的。具体计算方法须符合监管部门有关规定的要求，并在基金销售文件中写明。

选好中意的基金产品后，有 5 条申购基金的通道。

① 基金公司理财中心。在此处可以买到该基金公司的所有已发行或正在募集的基金。

② 银行。目前几乎所有银行都代销基金产品，但不同的银行代销的产品不一样，一家银行并不会销售所有基金产品。

③ 证券营业部。可选择的产品很多。还有一好处，虽然证监会规定基金销售不能打折，但券商采取了变通的方法，从自己的佣金中拿出钱返还给基民。

④ 网上。绝大部分基金公司支持网上申购，证监会规定的网上申购费率为 0.6%，这是一般正常申购费率的 4~6 折。

⑤ 证券账户。通过证券账户可以买的基金为数有限，这主要包括封闭式基金、ETF 基金、LOF 基金以及上交所进入上证基金通平台的基金。这个对有沪深 A 股账户的投资者较为方便。

3、 卖出基金

与购买基金相反，投资者卖出基金是把手中持有的基金单位按一定价格卖给基金管理人并收回现金，这一过程称为赎回。其赎回金额是以当日的单位基金资产净值为基础计算的。

新基民赎回基金通常应在基金销售点填写赎回申请书。按照有关规定，基金管理人应当于收到基民赎回申请之日起 3 个工作日内，对该交易的有效性进行确认，并自接受基民有效赎回申请之日起 7 个工作日内，支付赎回款项。

此外，对于开放式基金来说，新基民除了可以买卖基金单位外，还可以申请基金转换、非交易过户、红利再投资。

4、 申请基金转换

基金转换，是指当一家基金管理公司同时管理多只开放式基金时，新基民可以将持有的一只基金转换为另一只基金。也就是说，新基民卖出一只基金的同时，买入该基金管理公司管理的另一只基金。基金转换费用通常非常低，甚至不收。

5、 非交易过户

基金的非交易过户是指在继承、赠与、破产支付等非交易原因情况下发生的基金单位所有权转移的行为。非交易过户也须到基金的销售机构办理。

6、 红利再投资

红利再投资是指基金进行现金分红时，将分红所得的现金直接用于购买该基金，将分红

转为持有基金单位。对基金管理人来说，红利再投资没有发生现金流出，因此，红利再投资通常是不收申购费用的。

投资学课堂：

俗话说：“万事俱备，只欠东风。”了解了基金的程序和步骤，你才能为打胜“基金投资”这场仗做好准备。

第七章 天然货币，永不贬值——黄金投资看时机

众所周知，黄金具有商品和货币的双重属性，黄金作为一种投资品种也是近几十年的事情，如今，随着金融市场的不断发展，黄金作为一种投资品种，被越来越多的投资者所认识。特别是近两年，国际黄金价格持续上涨，炒金也成为个人理财市场的热点，备受投资者们的关注和青睐。

个人投资黄金的品种介绍

任何地区性的股票市场，都有可能被人操纵；但是黄金市场却不会出现这种情况，因为黄金市场属于全球性的投资市场，现实中还没有哪一个财团或国家具有操控金市的实力。正因为黄金市场是一个透明的有效市场，所以黄金投资者也就获得了很大的投资保障。

黄金投资是一种永久，及时的投资。几千年以来，黄金永远散发着她的光芒，魅力，并以其独有的特性——不变质，易流通，保值，投资，储值的功能作为人们资产保值的首选。

以下是个人投资黄金的品种：

1、实物金

实金买卖包括金条、金币和金饰等交易，以持有黄金作为投资。可以肯定其投资额较高，实质回报率虽与其他方法相同，但涉及的金额一定会较低（因为投资的资金不会发挥杠杆效应），而且只可以在金价上升之时才可以获利。一般的饰金买入及卖出价的差额较大，视作投资并不适宜，金条及金币由于不涉及其他成本，是实金投资的最佳选择。但需要注意的是持有黄金并不会产生利息收益。

金币有两种，即纯金币和纪念性金币。纯金币的价值基本与黄金含量一致，价格也基本随国际金价波动，具有美观、鉴赏、流通变现能力强和保值功能。金币较多更具有纪念意义，对于普通投资者来说较难鉴定其价值，因此对投资者的素质要求较高，主要为满足集币爱好者收藏，投资增值功能不大。

黄金现货市场上实物黄金的主要形式是金条（Gold Bullion）和金块，也有金币、金质奖章和首饰等。金条有低纯度的砂金和高纯度的条金，条金一般重 400 盎司。市场参与者主要有黄金生产商、提炼商，中央银行，投资者和其它需求方，其中黄金交易商在市场上买卖，经纪人从中搭桥佣金和差价，银行为其融资。黄金现货报盘价差一般为每盎司 0.5-1 美元（盎司（Ounce）为度量单位，1 盎司相当于 28.35 克）。

黄金现货投资有两个缺陷：须支付储藏和安全费用，持有黄金无利息收入。于是通过买卖期货暂时转让所有权可免去费用和获得收益。每口期货合约约为 100 盎司。中央银行一般不愿意通过转让所有权获得收益，于是黄金贷款和拆放市场兴起。

2、纸黄金

“纸黄金”交易没有实金介入，是一种由银行提供的服务，以贵金属单位的户口，投资者毋须透过实物的买卖及交收来而采用记帐方式来投资黄金，由于不涉及实金的交收，交易成本可以更低；值得注意的是，虽然它可以等同持有黄金，但是户口内的“黄金”一般不可以换回实物，如想提取实物，只有补足足额资金后，才能换取。“中华纸金”是采用 3%保证金、双向式的交易品种，是直接投资于黄金的工具中，较为稳健的一种。

3、黄金保证金

保证金交易品种：Au（T+5）、Au（T+D）

Au（T+5）交易是指实行固定交收期的分期付款交易方式，交收期为 5 个工作日（包括交易当日）。买卖双方以一定比例的保证金（合约总金额的 15%）确立买卖合同，合约不能转让，只能开新仓，到期的合约净头寸即相同交收期的买卖合同轧差后的头寸必须进行实物交收，如买卖双方一方违约，则必须支付另一方合同总金额 7%的违约金，如双方都违约，则双方都必须支付 7%的违约金给黄金交易所。

Au（T+D）交易是指以保证金的方式进行的一种现货延期交收业务，买卖双方以一定比例的保证金（合约总金额的 10%）确立买卖合同，与 Au（T+5）交易方式不同的是该合约可以不必实物交收，买卖双方可以根据市场的变化情况，买入或者卖出以平掉持有的合约，在持仓期间将会发生每天合约总金额万分之二的递延费（其支付方向要根据当日交收申报的情况来定，例如如果客户持有买入合约，而当日交收申报的情况是收货数量多于交货数量，那么客户就会得到递延费，反之则要支付）。如果持仓超过 20 天则交易所要加收按每个交易日计算的万分之一的超期费（目前是先收后退），如果买卖双方选择实物交收方式平仓，则此合约就转变成全额交易方式，在交收申报成功后，如买卖双方一方违约，则必须支付另一方合同总金额 7%的违约金，如双方都违约，则双方都必须支付 7%的违约金给黄金交易所。

4、黄金期货

一般而言，黄金期货的购买、销售者，都在合同到期日前出售和购回与先前合同相同数量的合约，也就是平仓，无需真正交割实金。每笔交易所得利润或亏损，等于两笔相反方向合约买卖差额。这种买卖方式，才是人们通常所称的“炒金”。黄金期货合约交易只需 10%左右交易额的定金作为投资成本，具有较大的杠杆性，少量资金推动大额交易。所以，黄金期货买卖又称“定金交易”。

世界上大部分黄金期货市场交易内容基本相似，主要包括保证金、合同单位、交割月份、最低波动限、期货交割、佣金、日交易量、委托指令。

①保证金。交易人在进入黄金期货交易所之前，必须要在经纪人那里开个户头。交易人要与经纪人签订有关合同，承担支付保证金的义务。如果交易失效，经纪人有权立即平仓，交易人要承担有关损失。当交易人参与黄金期货交易时，无需支付合同的全部金额，而只需支付其中的一定数量（即保证金）作为经纪人操作交易的保障，一般将保证金定在黄金交易总额的 10%左右。保证金是对合约持有者信心的保证，合约的最终结果要么以实物交割，要么在合约到期前作相反买卖平仓。保证金一般分为三个层次：

一是初级保证金（Initial Margin）。这是开期货交易时，经纪人要求客户为每份合同缴纳的最低保证金。

二是长期保证金（Maintenance Margin）。这是客户必须始终保有的储备金金额。长期保证金有时需要客户提供追加的保证金。追加的保证金是当市场变化朝交易商头寸相反方向运动时，经纪人要求支付的维持其操作和平衡的保证金。如果市场价格朝交易商头寸有利的方向运动时，超过保证金的部分即权益或收益，交易商也可要求将款项提出，或当作另外黄金期货交易的初始定金。

三是应变和盈亏的保证金（Variation Margin）。清算客户按每个交易日结果向交易所的清算机构所支付的保证金，用来抵偿客户在期货交易中不利的价格走势而造成的损失。

②合约单位。黄金期货和其他期货合约一样，由标准合同单位乘合同数量来完成。纽约交易所的每标准合约单位为 100 盎司金条或 3 块 1 公斤的金条。

③交割月份。黄金期货合约要求在一定月份提交规定成色的黄金。

④最低波幅和最高交易限度。最低波幅是指每次价格变动的最小幅度，如每次价格以 10 美分的幅度变化；最高交易限度，如同目前证券市场上的涨停和跌停。纽约交易所规定每天的最高波幅为 75 美分。

⑤期货交付。购入期货合同的交易商，有权在期货合约变现前，在最早交割日以后的任何时间内获得拥有黄金的保证书、运输单或黄金证书。同样，卖出期货合约的交易商在最后交割日之前未做平仓的，必须承担交付黄金的责任。世界各市场的交割日和最后交割日不同，投资者应加以区分。如有的规定最早交割日为合约到期月份的15日，最迟交割月份为该月的25日。一般期货合约买卖都在交割日前平仓。

⑥当日交易。期货交易可按当天的价格变化，进行相反方向的买卖平仓。当日交易对于黄金期货成功运作来说是必须的，因为它为交易商提供了流动性。而且当日交易无需支付保证金，只要在最后向交易所支付未平仓合约时才支付。

⑦指令。指令是顾客给经纪人买卖黄金的命令，目的是为防止顾客与经纪人之间产生误解。指令包括：行为（是买还是卖）、数量、描述（即市场名称、交割日和价格与数量等）及限定（如限价买入、最优价买入）等。

5、黄金期权

期权是买卖双方在将来约定的价位，具有购买一定数量标准的权利而非义务。如果价格走势对期权买卖者有利，会行使其权利而获利。如果价格走势对其不利，则放弃购买的权利，损失只有当时购买期权时的费用。由于黄金期权买卖投资战术比较多并且复杂，不易掌握，目前世界上黄金期权市场不太多。

6、黄金股票

所谓黄金股票，就是金矿公司向社会公开发行的上市或不上市的股票，所以又可以称为金矿公司股票。由于买卖黄金股票不仅是投资金矿公司，而且还间接投资黄金，因此这种投资行为比单纯的黄金买卖或股票买卖更为复杂。投资者不仅要关注金矿公司的经营状况，还要对黄金市场价格走势进行分析。

7、黄金基金

黄金基金是黄金投资共同基金的简称，所谓黄金投资共同基金，就是由基金发起人组织成立，由投资人出资认购，基金管理公司负责具体的投资操作，专门以黄金或黄金类衍生交易品种作为投资媒体的一种共同基金。由专家组成的投资委员会管理。黄金基金的投资风险较小、收益比较稳定，与我们熟知的证券投资基金有相同特点。

投资学课堂：

当今不确定的经济，政治环境下，许多投资者纷纷转向投资黄金，将她称为“没有国界的货币”，因此黄金成为在任何时候，任何环境下最重要的资产。

了解影响黄金价格的因素

黄金价格的变动，绝大部分原因是受到黄金本身供求关系的影响。因此，作为一个具有自己投资原则的投资者，就应该尽可能的了解任何影响黄金供给的因素，从而进一步明了场内其他投资者的动态。

如果你想投资黄金，首先要对黄金价格的走势进行预测，以达到合理进行投资的目的。其主要的因素包括以下几个方面：

1、美元走势

美元虽然没有黄金那样的稳定，但是它比黄金的流动性要好得多。因此，美元被认为是第一类的钱，黄金是第二类。当国际政局紧张不明朗时，人们都会因预期金价会上涨而购入黄金。但是最多的人保留在自己手中的货币其实是美元。假如国家在战乱时期需要从它国购买武器或者其它用品，也会沽空手中的黄金，来换取美元。因此，在政局不稳定时期美元未

必会升，还要看美元的走势。简单的说，美元强黄金就弱；黄金强美元就弱。

通常投资人士才储蓄保本时，取黄金就会舍美元，取美元就会舍黄金。黄金虽然本身不是法定货币，但始终有其价值，不会贬值成废铁。若美元走势强劲，投资美元升值机会大，人们自然会追逐美元。相反，当美元在外汇市场上越弱时，黄金价格就会越强。

2、战乱及政局震荡时期

战争和政局震荡时期，经济的发展会收到很大的限制。任何当地的货币，都由于可能会由于通货膨胀而贬值。这时，黄金的重要性就淋漓尽致的发挥出来了。由于黄金具有公认的特性，为国际公认的交易媒介，在这种时刻，人们都会把目标投向黄金。对黄金的抢购，也必然会造成金价的上升。但是也有其他的因素共同的制约。比如，在 89 至 92 年间，世界上出现了许多的政治动荡和零星战乱，但金价却没有因此而上升。原因就是当时人人持有美金，舍弃黄金。故投资者不可机械的套用战乱因素来预测金价，还要考虑美元等其它因素。

3、世界金融危机

假如出现了世界级银行的倒闭，金价会有什么反应呢？其实，这种情况的出现就是因为危机的出现。人们自然都会保留金钱在自己的手上，银行会出现大量的挤兑或破产倒闭。

当美国等西方大国的金融体系出现了不稳定的现象时，世界资金便会投向黄金，黄金需求增加，金价即会上涨。黄金在这时就发挥了资金避难所的功能。唯有在金融体系稳定的情况下，投资人士对黄金的信心就会大打折扣，将黄金沽出造成金价下跌。

4、通货膨胀

我们知道，一个国家货币的购买能力，是基于物价指数而决定的。当一国的物价稳定时，其货币的购买能力就越稳定。相反，通货率越高，货币的购买力就越弱，这种货币就愈缺乏吸引力。如果美国和世界主要地区的物价指数保持平稳，持有现金也不会贬值，又有利息收入，必然成为投资者的首选。相反，如果通胀剧烈，持有现金根本没有保障，收取利息也赶不上物价的暴升。人们就会采购黄金，因为此时黄金的理论价格会随通胀而上升。西方主要国家的通胀越高，以黄金作保值的要求也就越大，世界金价亦会越高。其中，美国的通胀率最容易左右黄金的变动。而一些较小国家，如智利、乌拉圭等，每年的通胀最高能达到 400 倍，却对金价毫无影响。

5、石油价格

黄金本身是通胀之下的保值品，与美国通胀形影不离。石油价格上涨意味着通胀会随之而来，金价也会随之上涨。

6、本地利率

投资黄金不会获得利息，其投资的获利全凭价格上升。在利率偏低时，衡量之下，投资黄金会有一定的益处；但是利率升高时，收取利息会更加吸引人，无利息黄金的投资价值就会下降，既然黄金投资的机会成本较大，那就不如放在银行收取利息更加稳定可靠。特别是美国的利息升高时，美元会被大量的吸纳，金价势必受挫。利率与黄金有着密切的联系，如果本国利息较高，就要考虑一下丧失利息收入去买黄金是否值得。

7、经济状况

经济欣欣向荣，人们生活无忧，自然会增强人们投资的欲望，民间购买黄金进行保值或装饰的能力会大为增加，金价也会得到一定的支持。相反之下，民不聊生，经济萧条时期，人们连吃饭穿衣的基本保障都不能满足，又哪里会有对黄金投资的兴致呢？金价必然会下跌。经济状况也是构成黄金价格波动的一个因素。

8、黄金供需关系

金价是基于供求关系的基础之上的。如果黄金的产量大幅增加，金价会受到影响而回落。但如果出现矿工长时间的罢工等原因使产量停止增加，金价就会在求过于供的情况下升值。此外，新采金技术的应用、新矿的发现，均令黄金的供给增加，表现在价格上当然会令金价

下跌。一个地方也可能出现投资黄金的风习，例如在日本出现的黄金投资热潮，需大为增加，同时也导致了价格的节节攀升。

对于黄金走势的基本分析有许多方面，当我们在利用这些因素是，就应当考虑到它们各自作用的强度到底有多大。找到每个因素的主次地位和影响时间段，来进行最佳的投资决策。

投资学课堂：

在投资市场如果没有风险管理的意识，会使资金出现危机，失去赢利的机会。因此，有必要了解金价受何影响。

纸黄金投资有技巧

黄金以其耐用、美观和稀有的特性，自古以来就是人们保值增值的有效工具。近年来，黄金投资更是风靡全球，广受投资者追捧。而纸黄金交易则是通过账面反映买卖状况，通过黄金投资获得交易盈利，与实物黄金交易相比，纸黄金交易不存在仓储费、运输费和鉴定费等额外的交易费用，投资成本较低，同时也不会遇到实物黄金交易通常存在的“买易卖难”的窘境。

实物黄金只是银行所提供的黄金业务中的一种，除了实物黄金以外，还有一种“看不见摸不着”的黄金，我们把它称作“纸黄金”。所谓“纸黄金”业务，是指投资者在账面上买进卖出黄金赚取差价获利的投资方式。

对于“纸黄金”的投资方式，以下从两个方面给投资者建议。

首先，从整体把握上来说，纸黄金的投资者最好有一定的投资经验，如果能有一些炒股经验会更有利。在进行投资时，对黄金市场整体趋势要有准确的判断，如目前形势是单边递增，还是单边递减或是区间波动。这种趋势会决定投资策略。如果是短期操作的话，投资者还要注意基本金属（如铜、铝等）的价格走势，从一定程度上能折射出黄金走势。而地缘政治、石油价格、美元汇率是一直要关注的。

从操作层面来看，在选择纸黄金产品时要对以下几个方面进行比较，再做选择。

◎交易时间

对于投资者来说，银行的交易时间开放得越长越好。这样投资者可以随时根据金价的变动进行交易。

◎交易点差

纸黄金投资就是通过金价差来获得利益的，因此金价差减去银行收取的交易点差便是投资回报。这样看来，选择低的交易点差能让自己的收益率更高。

◎投资门槛

如果投资门槛低，对于手头资金不宽裕，或者经验不足，又想涉足黄金投资领域的投资者来说是一个重要的影响因素。

◎交易渠道

相比实物黄金，纸黄金的交易渠道显得尤为重要。金价在不断变化，交易渠道越广泛，选择买入和卖出的效率更高。

◎委托功能

投资者需要时刻关注金价的变动，因此需要花费较多的时间和精力。对于那些时间比较少的投资者来说，在选择产品时要注意该产品是否提供委托服务。

别看黄金身份尊贵，可它一样会大起大落。黄金投资和黄金储藏是两回事，盲目进入一样会深度套牢。因此，投资者在防范市场风险的同时，对交易的完成和自身权益的保护是相当重要的。

投资学课堂：

认真学习投资方面的基本知识。准确的分析判断加上熟练的操作技巧，是你保持良好交易心态的保证，只有这样，你才能渐渐的实现你的目标。

投资者的几种常见心理误区

保持健康的投资心理是投资者在投资市场中取胜的关键。保持健康的投资心理是投资者对市场获得正确认识和正确实践的必要条件。

良好的心理素质可以使投资者发挥更强的思维能力和更高的效率，对基本面、技术面所发生的变化及时、客观、准确的做出分析和判断，制定较为科学合理的操作策略并严格执行。否则由于行情逆转造成账面金额的亏损，将对投资者的分析思维和操作造成强烈的干扰和破坏，使投资者思维和感觉狭窄呆板，不知所措，难以保持理性客观的态度来适应不断变化的市场行情，导致判断屡屡失误和操作步调混乱。

所有的投资过程都可以分为三个环节：认知市场、分析市场和实战操作。具体的投资过程就是一个从认识到分析到实践、再从实践到学习反复循环、不断提高的过程。投资者在进入投资市场的过程中普遍会出现由于思维以及心态造成的错误，一定要走过下面的阶段也可以说是投资者成长的过程：

第一个阶段即痛苦期，投资者往往是在对市场没有充分认识、不具备分析能力的情况下匆忙入市的，也就是跨越了认识环节而直接进入到了实践环节，这是非常危险的，许多新入市投资者在此阶段连续操作失误，账面出现大幅亏损，痛心疾首。但遗憾的是这样的情况通常无法避免。

第二个阶段学习期，经过第一个阶段之后，投资者通过屡败屡战的失误操作过程，认识到分析的重要性，暂时放缓或干脆停止了操作，开始加强对自己知识面的武装，通过书籍、咨询等多种渠道试图提高自己的分析能力以求得改变过去经常亏损的局面。

第三个阶段困惑期，当投资者经过学习阶段之后，信心满腹，认为具备了分析能力便可以在市场叱咤风云、大展手脚了。此时投资者按照刚学的知识，原封不动的照搬运用，当然会有一些收获，但是对理论知识的刻意痴迷会使投资者失去灵活应变的本能。一旦出错将九生一死，出现小赢大亏的局面，结果往往仍以失败告终。学习之后仍然出现亏损，使投资者很是困惑，不知所措。

第四个阶段抉择期，经过学习后仍然亏损的结果，便开始怀疑市场或者感觉这种投资市场的环境不适合自己的。但又不甘心亏损离开市场，决定做最后的尝试来验证自己的疑虑。

第五个阶段成熟期，经过抉择期的投资者只会出现两种结果。一种是对市场完全丧失了信心，彻底放弃；另一种在经历了种种磨练之后，感受到了市场内在的规律和轨迹，操作情况渐渐好转，信心不断增强。能够将理论的分析有效的应用到实践，在实践中继续揣摩，从而形成属于自己的完善的投资理念和操作心态。进入成熟阶段，投资的收益率也随之不断增强。

投资者在实战操作过程中会出现形形色色的心理误区，会导致操作失误，账户资金严重亏损。所以认识并克服病态的投资心理误区至关重要，下面我们对几种常见的心理误区加以分析：

①急躁

急躁和缺乏耐心是很多投资者的通病。“急躁”是影响投资成功的最大的心理误区，而“耐

心”则是投资者最优秀的心理品质。追涨杀跌很难收到好的结果，反而容易出现操作失误。看不懂的时候“以静制动”就是最好的选择。

②盲目从众

黄金市场受诸多复杂因素的影响，其中投资者的跟风心理对市场影响很大。很多投资者存在着从众心理，就是在自己拿不定主意的时候跟着别人走，你买我也买，你卖我也卖。有这种心理的投资者，看见别人纷纷买入或卖出时深恐落后，于是也匆忙买入或卖出。这就是我们通常所说的“追涨杀跌”。因此，投资者要树立自己买卖某种货币的意识，不能跟着别人的意志走。

③犹豫不决，怕误战机

一些投资人事先已经订好了投资的计划和策略，但步入现实的某种货币市场时，却被外界的环境所左右。例如，预先决定当某种货币价格继续下跌时就立即买进，但一看市场，众人都在抛售，他买某种货币的手又缩了回来。也有人根本就没有计划买入那种某种货币，只是当众人抢购时，他也经不住诱惑。

还有些人又是一直要等到更便宜，更实质的某种货币，似乎认为目前所有的某种货币(即使是在大势上涨时)也不值得购入。应更廉价才可以入市。于是乎，越等价越高，越等越不敢入市。结果是货币价格翻了几倍，他却白等了全过程。

错误地分析形势和错过买卖时机，这两种错误是密切相关的。正由于错误地估计了形势，投资者往往会坐失良机。把对形势的估计和对货币价格走势的技术分析结合起来。这样才能及时捕捉买入或卖出信号。做出该买时买，该卖时卖的实际行动。

④欲望无止境

投资人想获取投资收益是理所当然的，但不可太贪心，有时候，投资者的失败就是由于过分贪心造成的。“有利都要，寸步不让。”某种货币市场上这种贪心的投机人，并不少见。他们不想控制，也不能够控制自己的贪欲。每当某种货币价格上涨时，总不肯果断地抛出自己手中所持有的某种货币，总是在心里勉励自己：一定要坚持到胜利的最后一刻，不要放弃有更多的盈利机会！这样往往就放弃了一次抛售某种货币的机会。每当某种货币价格下跌的时候，又都迟迟不肯买进，总是盼望货币价格跌了再跌。这些投资人虽然与追涨、追跌的投资人相比，表现形式不同，但有一个共同之处，就是自己不能把握自己。这种无止境的欲望，反倒会使本来已经到手的获利事实一下子落空。他们只想到高风险中有高收益，而很少想到高收益中有高风险。

⑤把金融市场当赌场

具有赌博心理的汇市投资者，总是希望一朝发迹。他们恨不得捉住一只或几只某种货币，好让自己一本万利，他们一旦在汇市投资中获利，多半会被胜利冲昏头脑，像赌棍一样频频加注，恨不得把自己的身家性命都押到汇市上去，直到输个精光为止。当汇市失利时，他们常常不惜背水一战，把资金全部投在某种货币上，这类人多半落得个倾家荡产的下场。

所以，市场不是赌场，不要赌气，不要昏头，要分析风险，建立投资计划。尤其是有赌气行为的人买卖某种货币一定要首先建立投资资金比例。

⑥不必要的恐慌

有些某种货币投资人因受某些环境因素和小道消息的影响，对汇市或某些某种货币的前途失去信心，感到恐慌，于是就拼命抛售手中的某种货币。许多汇市上的经验表明，不必要的恐慌往往是虚惊一场。当然发生在非常时期（如战争、经济危机等）似乎是在情理之中。但在一般的情况下，不少抛售风往往是由一些大户或其他人故意掀起的。他放出不利消息，引起抛售目的是压低货币价格然后趁机买进，或套现以转移资金。一般的投资者，若产生不必要的恐慌，大量抛出手中持有的某种货币，肯定会受到损失。

所以，作为投资者，要在不利消息面前保持镇定，仔细分析消息的可靠性。尚若证明确

有其事的话。还要看这种消息所产生的影响是长久性的，还是暂时的，若是后者，也没有必要抛出手中的某种货币。

⑦不敢输

在充满竞争，充满风险的某种货币市场里，既没有常胜的将军，也没有常败的士兵。关键是要随着某种货币市场行情的变化，采取灵活应对的策略。当汇市大势下跌或公司受损失时，且不要被损失所纠缠，而应当机立断，忍痛割爱。一些投资人总存在“不敢输”的心理，当某种货币价格上升，赚了差价，兴高采烈。一旦货币价格下跌，总盼望它能很快升起来，而丝毫不去分析某种货币的大势和公司的经营状况和业绩，有的还凭想当然，为公司好的舆论。其实，这样做只是自欺欺人。最后吃亏的还是自己。

投资学课堂：

市场不相信眼泪，唯有总结经验、吸取教训，才能在以后的投资过程中少犯错误，减少悔恨。市场中充满机会，只要较好地把握住机会，就能变被动为主动。

第八章 敲开外汇之门，迈入财富殿堂——外汇投资要分析

任何东西多了，就会有比较，有比较就会有差别。对于商品来说，有差别就会有差价，而有差价就有获利的空间，货币也是如此，投资外汇就是获取不同货币之间的差价。通常，外汇投资本金以保证金形式投放，然后由金融公司以融资方式向银行买卖各种外汇。

认识外汇

外汇投资，大势所趋。那么怎样才能在外汇里自由搏击，实现自己财富增长的梦想呢？工欲善其事，必先利其“器”。你只有了解外汇，才能真正有利于培养自己的分析方式和交易习惯，做基于理性分析的投资者。

概括地说，外汇（Foreign Exchange 或 FOREX）是指一国持有的外国货币和以外国货币表示的用以进行国际结算的支付手段。国际货币基金组织对外汇的定义是：外汇是货币行政当局（中央银行、货币机构、外汇平准基金组织及财政部）以银行存款、财政部库存、长短期政府债券等形式保有的在国际收支逆差时可以使用的债权。

外汇的概念具有双重含义，即有动态和静态之分。

外汇的静态概念是指以外国货币表示的可用于国际间结算的支付手段。这种支付手段包括以外币表示的信用工具和有关证券，如：银行存款、商业汇票、银行汇票、银行支票、长短期政府证券等。

外汇的动态概念是指把一个国家的货币兑换成另外一个国家的货币，借以清偿国际间债权、债务关系的一种专门性的经营活动。它是国际间汇兑（Foreign Exchange）的简称。

从上述对外汇的解释可以看出：

第一，外汇必须是以外币表示的国外资产，本国货币表示的信用工具和有关证券不是外汇。

第二，外汇必须是在国外能得到补偿的债权，而空头支票和拒付的汇票则不能视为外汇。

第三，外汇必须是能够兑换为其他支付手段的外币资产，不可兑换货币不能视为外汇。

由于人民币不能在国际市场上自由兑换，因此它在国外只能算外币而不是外汇。

我国 1996 年颁布了《外汇管理条例》，其中第三条对外汇的具体内容作了规定，外汇包括：

- （1）外国货币，包括纸币、铸币。
- （2）外币支付凭证，包括票据、银行的付款凭证、邮政储蓄凭证等。
- （3）外币有价证券，包括政府债券、公司债券、股票等。
- （4）特别提款权、欧洲货币单位。

从外汇的形态来看，第一种是外币现钞，第二种是外币现汇。外币现钞和外币现汇是不等值的。外币现钞主要指的是由境外携入或个人持有的可自由兑换的外国货币，简单地说就是指个人所持有的外国钞票，如美元、日元、英镑等；外币现汇是指由国外汇入或由境外携入、寄入的外币票据和凭证，在我们日常生活中能够经常接触到的主要有境外汇款和旅行支票等。

人民币是我国的法定货币，外币现钞在我国境内不能作为支付手段。银行在需要支付包装、运输、保险等费用时，就将现汇作为账面上的外汇，它的转移出境只需进行账面上的划

拨就可以了。因此，在银行公布的外汇牌价中，现钞与现汇并不等值，现钞的买入价要低于现汇的买入价。外汇户与外钞户本息支取同种货币现钞时，均按 1：1 支取；而外钞户转为外汇户时，银行则要收取一定比例的手续费。

外汇市场如同一个人，有其自己的习性。因此，投资者必须非常熟悉市场的习性，摸到外汇市场运行的脉搏，并做到自己的个性与外汇市场的习性相匹配。按照同一节奏共振，才能随着外汇市场的起伏而如意驰骋。

目前外汇市场上，共有美元、欧元、日元、英镑、瑞郎、加元、澳元、新西兰元等 8 种主要货币，且各种货币都有自己的个性和规律。因此，投资者必须至少了解其中几种或者全部货币的个性，才能在投资中因“币”制宜。

投资学课堂：

学习练习外汇投资目的是为了赢利，付出的也是真金白银。投资者出手前，必须先了解外汇市场。

如何进行外汇交易

作为一名优秀的外汇交易者，往往在进场交易前，对当前基本面的情况做出综合判断。同时对技术面的分析也要细致把握。

为了提高个人外汇买卖交易的投资效果，投资者应具备金融学、国际金融学、货币银行学及经济学等相关方面的知识，特别是对于外汇和外汇市场要有基本的认识。

以下是作为一名个人实盘外汇买卖的客户，应该基本了解的有关利外汇和外汇市场的一些基本知识。

1、个人外汇买卖业务需要交手续费吗？银行的费用是以何种形式体现的？

答：个人外汇买卖业务不需要单独交手续费。银行的费用体现在买卖价格的不同上。

2、个人实盘外行买卖的报价如何产生？

答：银行根据国际外汇市场行情，按照国际惯例进行报价。个人外汇买卖的价格是由基准价格和买卖价差两部分构成。买价为基准价格减买卖价差，卖价为基准价格加买卖价差。因受国际上各种政治、经济因素，以及各种突发事件的影响，汇价经常处于剧烈的波动之中，因此客户在进行个人实盘外汇买卖时，应充分认识到风险与机遇并存。

3、外币现钞与现汇一样吗？

答：不一样。现钞通常指外币的钞票和硬币或以钞票、硬币存入银行所生成的存款。现汇主要是指以支票、汇款、托收等国际结算方式取得并形成的银行存款。

4、个人外汇买卖为什么有现钞、现汇价格之分？现钞、现汇在个人实盘外汇买卖中是否用相同的价格？

答：外币现钞只能运送到国外才能起到支付作用，而运送现钞银行需承担运费、保费、利息等费用，所以银行一般要在个人外汇买卖价格上予以一定的区别。目前中国银行为了向广大居民进行个人实盘外汇买卖交易提供最大的优惠，除个别分行对个别货币有现钞、现汇价格之分以外，个人实盘外汇买卖现钞、现汇价格都是一样的。

5、现钞、现汇之间可否通过个人外汇买卖业务互换？

答：根据国家外汇管理有关规定，现钞不能随意换成现汇。个人外汇买卖业务本着钞变钞，汇变汇的原则。

6、个人实盘外汇买卖对交易金额有无特殊规定？

答：有。个人实盘外汇买卖客户通过柜台进行交易，最低金额一般为 100 美元，电话交

易、自助交易的最低金额略有提高，无论通过以上那种方式交易，都没有最高限额。为了最大可能地为客户提供优惠，目前部分分行的最低金额在 50 美元或更优惠的水平。

7、个人实盘外汇买卖对大额交易是否有优惠？

答：有。根据国际市场惯例，中国银行对大额交易实行一定的点数优惠，即在中间价不变的基础上，缩小银行买入价和卖出价的价差。实行大额优惠的具体条件，由各分行视自身情况而定。

8、个人实盘外汇买卖有哪些交易手段？

答：目前已开办个人实盘外汇买卖的中国银行各家分行均可以通过柜台进行交易，有的分行还开办了电话交易、自助交易等。3 种交易手段各有优点：柜面交易，有固定的交易场所，可感受到人气氛围，特别适合初涉外汇宝交易的投资者；电话交易，成交迅捷，并可异地操作，特别适合工作繁忙的白领投资者；自助交易，信息丰富，并提供多种技术分析图表，特别适合对外汇交易有一定经验的投资者。另外家居银行和网上银行都有可能增加个人外汇买卖业务。

9、什么是个人实盘外汇买卖的电话交易？

答：个人实盘外汇买卖电话交易是指私人客户在中国银行规定的交易时间内，使用音频电话机，按规定的操作方法自行按键操作，通过中国银行的个人外汇买卖电话交易系统，进行的个人外汇买卖的交易方式。

10、什么是个人实盘外汇买卖的自助交易？

答：个人实盘外汇买卖自助交易是指客户在中国银行营业时间内，通过营业厅内的个人理财终端，按规定的方法自行操作，完成个人外汇买卖交易的方式。

11、个人实盘外汇买卖的交易时间有多长？

答：如果客户进行柜面交易或自助交易，交易时间仅限中国银行正常工作日的工作时间一般为 9：00 至 17：00（有的分行可延长至 21：00），公休日、法定节假日及国际市场休市均不办理此项业务。如果客户进行电话交易，交易时间将适当延长，各省市的情况略有不同，一般为早 8：30 至 21：00，有的分行可延长至次日凌晨，公休日、法定节假日及国际市场休市均不办理此项业务。

12、进行个人实盘外汇买卖，需要办理什么手续？

答：如果客户进行柜面交易，只需将个人身份证件以及外汇现金、存折或存单交柜面服务人员办理即可。如要进行电话交易或自主交易，则需带上本人身份证件、外汇现金、存折或存单，到中行网点办理电话交易或自主交易的开户手续后，才可进行交易。

无论是投资国内市场，还是投资国外市场，不论是投资一般商品，还是投资金融商品，投资的基本策略是一致的，在更为复杂的外汇市场上尤为如此。

投资学课堂：

在进行个人外汇买卖时要树立保值思想，尽量避免汇价风险，计算好成本，而不要只是为了投机赚钱。

了解汇率及影响汇率的主要因素

在国际经济贸易中，将一种货币兑换成另一种货币，必须有一个兑换比率，才能达成交易，这个比率就是汇率（Foreign Exchange Rate）。

汇率是两个国家货币的折算比率，又称汇价，是指一国货币以另一国货币表示的价格，或者说是两国货币间的比价，通常用两种货币之间的兑换比例来表示。

汇率是两种货币的折算比价，或者说是一国货币（如 A 国货币）用另一国货币（如 B 国货币）表示的价格。这是关于汇率的最基本的概念。在实践中，折算两种货币的比率，首先要确定以哪一国货币作为标准，这就是汇率的标价方法，包括直接标价法和间接标价法两种。直接标价法是以一定单位（1 个、100 个或 1000 个单位）的外国货币作为标准，折算成若干单位的本国货币来表示汇率的方法，简言之，就是用本国货币给外国货币标价。

绝大多数国家都采用这种方法。间接标价法是以一定单位的本国货币作为标准，折算成若干单位的外国货币来表示汇率的方法，简言之，就是用外国货币给本国货币标价。在不同的汇率标价方法下，汇率的升降所反映的两种货币汇率的变动方向是不同的。在直接标价法下，当汇率水平上升或下降时，表明外国货币的汇率上升或下降了（外币升值或贬值），而本国货币的汇率则是下降或上升了（本币贬值或升值）；在间接标价法下，当汇率水平上升或下降时，表明本国货币汇率上升或下降了（本币升值或贬值），而外国货币汇率则是下降或上升了（外币贬值或升值）。弄清汇率的标价方法及其变动的含义，是掌握汇率问题的前提。在具体的外汇交易中，所涉及的汇率种类是多种多样的，而汇率的不同种类是依据不同的划分标准得出的。有按银行业务操作情况划分的买入汇率、卖出汇率、中间汇率及外币钞价；也有按外汇管制的松紧程度划分的官定汇率（法定汇率）和市场汇率；还有按外汇资金性质和用途划分的贸易汇率和金融汇率；按外汇交易工具和收付时间划分的电汇汇率、信汇汇率、票汇汇率、即期汇率、远期汇率；按买卖对象划分的银行间汇率（同业汇率）和商业汇率（商人汇率）；按汇率的计算方法划分的基础汇率（基本汇率）和交叉汇率（套算汇率）。因此，汇率的种类是繁多的，大家在学习时应注意某一种汇率是以何种标准划分而来的，以免出现混乱。

汇率决定的基础与货币制度的演变有关，不同的货币制度下，决定汇率的基础是不同的。在金币本位制度下，汇率决定的基础是铸币平价，即两种不同金属铸币的含金量之比，外汇市场的实际汇率因供求关系而围绕铸币平价上下波动，但其波动的幅度受制于黄金输送点。在金块本位制度下，汇率决定的基础是各国货币单位所代表的含金量之比，即黄金平价，外汇市场的实际汇率因供求关系而围绕黄金平价上下波动，其幅度由政府干预和控制。1929 年至 1933 年的经济大危机以后，金本位货币制度彻底崩溃，各国普遍实行纸币本位制度。在这一制度下，由于各国货币发行脱离了兑换黄金的物质制约，货币的对内价值和对外价值势必发生变化，汇率作为两国货币的折算比价，就由两国货币在外汇市场上的供求状况所决定，并受多种因素的综合影响。这些因素包括财政经济状况、国际收支状况、利息水平、通货膨胀率、汇率及货币政策、重大的国际政治因素、市场预期，等等。各种因素的关系错综复杂，在不同时期，各种因素对汇率的影响有轻重缓急之分，并且，它们的影响作用有时相互抵消，有时相互促进。因此，要对各因素进行综合全面的考察，对具体情况作具体分析，这样才能对汇率变动的分析做出较为正确的结论。在纸币流通条件下，汇率的变动受多种因素影响，而汇率的变动又对相关的经济活动产生影响。了解汇率变动的经济影响，无论对一国制定汇率政策，还是对一个企业进行汇率风险管理都是极其重要的。汇率变动表现为汇率的上浮或下浮，或者有关货币的升值或贬值。汇率变动会对国际收支、国内经济和国际经济等方面产生影响。但是，汇率变动对一国经济发展进程影响的大小及波及的范畴，还要受到相关条件的制约。汇率决定理论是理论家们在分析汇率由哪些因素决定和影响时所得出的结论。西方国家的汇率决定理论主要经历了国际借贷说、购买力平价说、汇兑心理说、国际收支说和资本市场说几个阶段。其中最具影响力的是购买力平价理论。

所有外汇交易均涉及一种货币兑换另一种货币，在任一时间，实际的汇率将主要由相应货币的供给与需求决定。记住对于某种货币的需求意味着另一种货币的供给，同样，当你提供某种货币时也意味着对于另一种货币的需求。有如下因素影响货币的供给与需求，从而对汇率产生影响。

① 货币政策

当央行认为对于外汇市场的干预是有效的且干预结果将与政府的货币政策一致时，央行在外汇市场的参与将影响汇率。央行的参与通常是通过买入或卖出本币以将本币稳定在一个被认为是真实和理想的水平。

市场的其他参与者对于政府货币政策对于汇率影响的判断以及对于将来政策的预期同样会对汇率产生影响。

② 政治形势

如果全球形势趋于紧张，则会导致外汇市场的不稳定，一些货币的非正常流入或流出将发生，最后可能的结果是汇率的大幅波动。

政治形势的稳定与否关系着货币的稳定与否，通常意义上，一国的政治形势越稳定，则该国的货币越稳定。

政治因素对汇率的影响我们可以通过一些实例加以说明。1987 年底，由于美元的持续贬值，为了维持美元汇率的基本稳定，1987 年 12 月 23 日西方七国财长和中央银行总裁发表联合声明，并于 1988 年 1 月 4 日开始在外汇市场实施大规模的联合干预行动，大量抛售日元和德国马克，购进美元，从而使美元汇率回升，维持了美元汇率的基本稳定。

例二，如果你关注欧元，你一定注意到了在科索沃战争期间，连续三个月，欧元兑美元的汇率累计下跌了 10%，原因之一便是科索沃战局对欧元形成下浮压力。

③ 国际收支状况

一国的国际收支状况将导致其本币汇率的波动。国际收支是一国居民的一切对外经济、金融关系的总结。一国的国际收支状况反映着该国在国际上的经济地位，也影响着该国的宏观与微观经济的运行。

国际收支状况的影响归根结底是外汇的供求关系对汇率的影响。

由某项经济交易（如出口）或资本交易（如外国人对本国的投资）引起了外汇的收入。由于外汇通常不能自由在本国市场上流通，所以需要把外币兑换成本国货币才能投入国内流通。这就形成了外汇市场上的外汇供给。

而由于某项经济交易（如进口）或资本交易（到国外投资）则引起了外汇支出。因要以本国货币兑换成外币方能满足各自的经济需要，在外汇市场上便产生了对外汇的需要。

把这些交易综合起来，全部记入国际收支统计表中，便构成了一国的外汇收支状况。如果外汇收入大于支出，则外汇的供应量增大；如果外汇支出大于收入，则对外汇的需求量增大。外汇供应量增大，在需求不变的情况下，直接促使外汇的价格下降，本币的价值就相应的上升；当外汇需求量增大时，在供给不变的情况下，直接促使外汇的价格上涨，本币的价值就相应的下跌。

④ 利率

当一国的主导利率相对于另一国的利率上升或下降时，为追求更高的资金回报，低利率的货币将被卖出，而高利率的货币将被买入。由于相对高利率货币的需求增加，故该货币对其他货币将升值。

让我们来看一个例子以解释利率如何影响汇率的：假设有两国 A 和 B，两国都不实行外汇管制，资金可在两国间自由流动。作为 A 国货币政策的一部分，该国利率被上调了 1%。同时 B 国的利率水平不变。市场上存在着数额庞大的短期游资，这部分游资总在国与国之间流动以寻找最优惠的利率。当其他条件不变而 A 国的主导利率上调，巨额的短期游资就会流入 A 国以追求更高的利率。当游资从 B 国流出时，巨额的 B 国货币将被卖出以兑换 A 国货币。这样对于 A 国货币的需求上升，其结果是 A 国货币相对 B 国货币走强。

实际上，在市场国际化的今天，它同样实用于全球范围。多年来，资金的自由流动和外汇管制的消除是大势所趋。这种趋势为国际短期游资（有时称为“热钱”）的自由流动提供了

极大的便利。需要指出的是，只有当投资者认为汇率的变动不会抵消高利率带来的回报后，才会将资金调往高利率的区域或国家。

⑤ 市场判断

外汇市场并不总是遵循某一合乎逻辑的变动模式。难以明了的因素，诸如个人感觉、判断、以及对于各种全球政治、经济事件的分析、理解均对汇率产生影响。市场上的操作人员必须正确理解所公布的各种报道或数据，如外汇收支数据、通胀指标、经济增长率等。但实际上，在上述报道或数据向市场公开以前，市场上已经会存在一种对于报道或数据所反映的实质的预期或判断。这种预期或判断将先于报道或数据公开前反映在价格中。一旦出现真实的报道或数据与人们的预期或判断大相径庭，就会导致汇率的大幅波动。仅能正确理解各种经济指标和数据对于一个外汇交易员是不够的。他必须明了市场究竟会对未公布的指标和数据做出何种预期和判断。

⑥ 投机行为

市场主要操作者的投机行为同样是影响汇率的一个重要因素。在外汇市场上直接与国际贸易相关联的交易相对来说所占比例是不高的。大多数交易从实质上讲是投机行为，这种投机行为将导致不同货币的流动，从而对汇率产生影响。当人们分析了影响汇率变动的因素后得出某种货币汇率将上涨，竞相抢购，遂将该币上涨变为现实。反之，当人们预期某货币将下跌，就会竞相抛售，从而使汇率下滑。

例如，二战后一段时间，由于美国的政治稳定，经济运行良好，通货膨胀率低，而经济增长在 60 年代初达年均 5%，当时世界各国都愿以美元作为支付手段，储存财富，使美元汇率持续上涨。但到 60 年代末 70 年代初，由于越南战争、水门事件、严重的通货膨胀及税收负担加重、贸易赤字、经济增长率的下降，使美元的价值大幅下跌。

投资学课堂：

汇率总是起起落落，涨跌不休。因此，外汇投资的人要不断了解，不断学习，有良好的心理素质。

外汇投资有技巧

在任何投资市场上，基本的投资策略是一致的。但对于复杂多变的外汇市场而言，掌握一般的投资策略是必须的，但在这个基础之上，投资者更要学习和掌握一定的实战技巧，因为一些经过大量实践检验的投资技巧不仅充满哲理涵义，而且在实战中有很强的指导意义。

这里总结了许多汇市高手归纳提倡的 20 条外汇买卖投资技巧，供读者参考，希望投资者能从中获益。

1、以“闲钱”投资

记住，用来投资的钱一定是“闲钱”，也就是一时之内没有迫切、准确用途的资金。因为，如果投资者以家庭生活的必须费用来投资，万一亏蚀，就会直接影响家庭生计。或者，用一笔不该用来投资的钱来生财时，心理上已处于下风，故此在决策时亦难以保持客观、冷静的态度，在投资市场里失败的机会就会增加。

2、正视市场，摒弃幻想

市场是真实的，不要感情用事，过分憧憬将来和缅怀过去。一位资深交易员说：一个充满幻想、感情丰富、十分外露的人是一个美好快乐的人，但他并不适合做投资家，一位成功的投资者是可以分开他的感情、幻想和交易的。

3、小户切勿盲目投资

成功的投资者不会盲目跟从旁人的意见。当大家都处于同一投资位置，尤其是那些小投

投资者亦都纷纷跟进时，成功的投资者会感到危险而改变路线。盲从是“小户”投资者的一个致命的心理弱点。一个经济数据一发表，一则新闻突然闪出，5分钟价位图一“突破”，便争先恐后地跳入市场。不怕大家一起亏钱，只怕大家都赚。从某种意义上说，有时看错市场走势，或进单后形势突然逆转，因而导致单子被套住，这是正常的现象，即使是高手也不能幸免。然而，在如何决策和进行事后处理时，最愚蠢的行为却都是源于小户心理。

4、勿过量交易

要成为成功的投资者，其中一项原则是随时保持2—3倍以上的资金以应付价位的波动。假如你资金不充分，就应减少手上所持的买卖合约，否则，就可能因资金不足而被迫“斩仓”以腾出资金来，纵然后来证明眼光准确亦无济于事。

5、主意既定，勿轻率改变

如经充分考虑和分析，预先定下了当日入市的价位和计划，就不要因眼前价格涨落影响而轻易改变决定，基于当日价位的变化以及市场消息而临时作出的决定，除非是投资圣手灵机一闪，一般而言都是十分危险的。

6、当机立断

投资外汇市场时，导致失败的心理因素很多，一种常见的情形就是投资者面对损失越来越大，甚至知道已不能心存侥幸时，却往往因为犹豫不决，未能当机立断，因而越陷越深，损失增加。壮士断臂，当断则断。

7、他人意见不实行

这里并非是提倡独断专行。须知道，投资者中只有你会为自己的投资结果负责任。当你已把握了市场的方向而有了基本的决定时，不要因旁人的影响而轻易改变决定。有时别人的意见会显得很合理，因而促使你改变主意，然而事后才发现自己的决定才是最正确的。所以说，别人的意见永远只是参考，自己的意见才是买卖的决定。

8、不肯定时，暂且观望

投资者并非每天均须入市，初入行者往往热衷于入市买卖，但成功的投资者则会等待机会，当他门入市后，感到疑惑或不能肯定时亦会先行离市，暂抱观望态度。

9、适当停买停卖

日复一日的交易可能会令你的判断逐渐迟钝。一位成功的投资家曾说：“每当我感到精神状态和判断效率低于90%，我开始赚不到钱，而当我的状态低过90%时，便开始蚀本，此时，我便会放下一切而去休假。暂短的离市休息能令你重新认识市场，重新认识自己，更能帮你看清未来投资的方向。切记，久在林中，不见树木。”

10、逆境时，离市“休息”

投资者由于涉及个人利益的得失，因此精神长期处于极度紧张状态。如果盈利，还有一点满足感来慰藉；但如果身处逆境，亏损不断，甚至连连发生不必要的失误，这时要千万注意，不要头脑发胀失去清醒和冷静，此时，最佳的选择是抛开一切，离市休息。等休息结束时，暂时盈亏已成过去，发胀的头脑业已冷静，思想包袱也已卸下。相信投资的效率会得到提高。有句话，“不会休息的将军不是好将军”，不懂得休养生息，破敌拔城无从谈起。

11、忍耐也是投资

投资市场有一句格言说：“忍耐是一种投资”但相信很少投资者能够做到这一点，或真正理解它的含义。对于从事投资工作的人，必须培养自己良好的忍性和耐力。忍耐，往往是投资成功的一个“乘数”，关系到最终的结果是正是负。不少投资者，并不是他们的分析能力低，也不是他们缺乏投资经验，而仅是欠缺了一份忍耐力，从而导致过早买入或者卖出，招致不必要的损失。因此，每一名涉足汇市的投资者都应从自己的意识上认识到，忍耐同样也是一份投资。

12、过去的价位，让他过去吧

“过去的价位”往往是一个相当难以克服的心理障碍。不少投资者就是因为受到过去价位的影响，造成投资判断有误。因为一般来说，见过了高价之后，当市场回落时，对出现的新低价会感到相当的不习惯；当时纵然各种分析显示后市将会再跌，市场投资气候十分恶劣，但投资者在这些新低价位水平前，非但不会把自己所持的货售出，还会觉得很“低”而有买入的冲动，结果买入后便被牢牢地套住了。因此，投资者记住，“过去的价位”，就让它彻底过去吧。

13、止蚀位置，操刀割肉

订立一个止蚀位置，（也就是在这个点，已经到了你所能承受的最大的亏损位置），一旦市场逆转，汇价跌到止蚀点时，要勇于操刀割肉。这是一项非常重要的投资技巧。由于外汇市场风险颇高，为了避免万一投资失误时带来的损失，因此每一次入市买卖时，我们都应该订下止蚀盘，即当汇率跌至某个预定的价位，还可能下跌时，立即交易结清。这样操作，发生的损失也只是有限制、有接受能力的损失，而不至于损失进一步扩大，乃至血本无归。因为即使一时割肉，但投资本钱还在，留得青山在，就不怕没柴烧。

14、不可孤注一掷

从事外汇交易，要量力而为，万不可孤注一掷，把一生的积蓄或全部家底如下大赌注一样全部投入。因为在这种情况下，一旦市势本身预测不准，就有发生大亏损甚至不能自拔的可能。这时比较明知的做法就是实行“金字塔加码”的办法，先进行一部分投资，如果市势明朗、于己有利、就再增加部分投资。此外，更要注意在市势逆境的时候，千万要预防孤注一掷的心态萌发。

15、不要为几个点而误事

外汇买卖中，获利时不要盲目追求整数。在实际操作时，有的人在建立头寸后，给自己定下一个盈利目标，比如要赚够 200 美元再离开，心理总在等待这一时刻的到来。盈利后，有时价格已接近目标，此时获利平盘的机会很好，但只是还差几个点未到位，本来可以平盘收钱，却碍于原来的目标，在等待中错过了最好的价位，坐失良机。请记住，为了强争几个点而误事不值得。

16、见势不对，反戈一击

有时随市进行买卖，但入市时已经接近尾声，就要注意，一旦发生逆转，见势不对，要反戈一击。例如：在多头市场上买入后，市价却牛皮不展。随即市价回档急跌。这时不要惊慌，最好反思一下。如能认定目前是逆转势，就要立即斩仓，反戈一击。

17、寻找盘局突破时建立头寸

盘局指市价波动幅度狭窄，买卖力量势均力敌，暂时处于交锋拉锯状态的情况。无论上升行情中的盘局还是下跌行情中的盘局，一旦盘局结束，突破阻力位或支撑位，市价就会破关而成突跃式前进。对于有经验的投资者，这是入市建立头寸的良好时机。如果盘局属于长期关口，突破盘局时所建立的头寸所获必丰。

18、小心大跌后的反弹与急升后的调整

在外汇市场上，价格的急升或急跌都不会像一条直线似的上升或一条直线似的下跌，升的过急总会调整，跌得过猛也要反弹，调整或反弹的幅度比较复杂，并不容易掌握，因此在汇率急升二三百点或五六百个点之后要格外小心，宁可靠边观望，也不宜贸然跟进。

19、学会风险控制

外汇市场是一个风险很大的市场，它的风险主要在于决定外汇价格的变量太多。虽然现在关于外汇波动的理论、学说多种多样，但汇市的波动仍经常出乎投资者们的意外。对外汇市场投资者和操作者来说，有关风险概率方面的知识尤其要学一点。也就是说，在外汇投资中，有必要充分认识风险和效益、赢钱与输钱的概率及防范的几个大问题。如果对风险控制没有一个准确的认识，随意进行外汇的买卖，那么输钱是必然的。

投资学课堂：

俗话说：“不熟不做。”外汇市场风险很大，外汇价格变量太多。因此，如果你想投资外汇，切记，要先熟悉，了解。才能把握得好。

第九章 不可不知，生财有道——债券投资更保值

债券就是钱，只不过是等到一定时间之后才能花的钱。投资债券也是一种生财之道。它的利息要比储蓄大，投资风险却比股票、基金小，是资金保值的一种好方法。

认识债券

债券可以看成是一种经过严格规范的有固定单位和收益并可以转让的借据。由于它有固定的单位，即票面额，又有固定的利息收益，同时又可以转让，所以，它是一种有价证券，可以像股票一样成为投资者的投资工具。

债券，简单地说，就是代表债务关系的凭证。一个人持有债券，表明他是债券中所标明的钱款的债权人，拥有在债券中约定的未来某一时间取回钱款并获得利息收入的权利。债券的发行人，则是这笔钱款的债务人，表明他享有这些资金一定时期的使用权，并且承担按期归还钱款，支付一定的利息的义务。具体地说，债券可以从债权人和债务人两个方面定义。从债权人的角度看：债券是证明持有人有权按期取得固定利息和到期收回本金的凭证；从债务人的角度看：债券是国家、地方政府、金融机构和公司企业为筹集资金，按法定程序发行，并承担在指定时间支付利息和偿还本金义务的有价证券。

债券是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，想向投资者发行，并且承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。债券的本质是债的证明书，具有法律效力。债券购买者与发行者之间是一种债券债务关系，债券发行人即债务人，投资者（或债券持有人）即债权人。

债券的种类繁多，且随着人们对融资和证券投资的需要又不断创造出新的债券形式，在现今的金融市场上，债券的种类可按发行主体、发行区域、发行方式、期限长短、利息支付方式、有无担保和是否记名等分为九大类。

1、按发行主体分类根据发行主体的不同，债券可分为政府债券、金融债券和公司债券三大类。第一类是由政府发行的债券称为政府债券，它的利息享受免税待遇，其中由中央政府发行的债券也称国债或国库券，其发行债券的目的都是为了弥补财政赤字或投资于大型建设项目；而由各级地方政府机构如市、县、镇等发行的债券就称为地方政府债券，其发行目的主要是为地方建设筹集资金，因此都是一些期限较长的债券；在政府债券中还有一类称为政府保证债券的，它主要是为一些市政项目及公共设施的建设筹集资金而由一些与政府有直接关系的企业；公司或金融机构发行的债券，这些债券的发行均由政府担保，但不享受中央和地方政府债券的利息免税待遇。第二类是由银行或其它金融机构发行的债券，称之为金融债券。金融债券发行的目的一般是为了筹集长期资金，其利率也一般要高于同期银行存款利率，而且持券者需要资金时可以随时转让。第三类是公司债券，它是由非金融性质的企业发行的债券，其发行目的是为了筹集长期建设资金。一般都有特定用途。按有关规定，企业要发行债券必须先参加信用评级，级别达到一定标准才可发行。因为企业的资信水平比不上金融机构和政府，所以公司债券的风险相对较大，因而其利率一般也较高。

2、按发行的区域分类按发行的区域划分，债券可分为国内债券和国际债券。国内债券，就是由本国的发行主体以本国货币为单位在国内金融市场上发行的债券；国际债券则是本国

的发行主体到别国或国际金融组织等以外国货币为单位在国际金融市场上发行的债券。如最近几年我国的一些公司在日本或新加坡发行的债券都可称为国际债券。由于国际债券属于国家的对外负债，所以本国的企业如到国外发债事先需征得政府主管部门的同意。

3、按期限长短分类，根据偿还期限的长短，债券可分为短期，中期和长期债券。一般的划分标准是期在1年以下的为短期债券，期限在10年以上的为长期债券，而期限在1年到10年之间的为中期债券。

4、按利息的支付方式分类，根据利息的不同支付方式，债券一般分为附息债券、贴现债券和普通债券。附息债券是在它的券面上附有各期息票的中长期债券，息票的持有者可按其标明的时间期限到指定的地点按标明的利息额领取利息。息票通常以6个月为一期，由于它在到期时可获取利息收入，息票也是一种有价窗体顶端**错误!未找到引用源。**窗体底端**错误!未找到引用源。**因此它也可以流通、转让。贴现债券是在发行时按规定的折扣率将债券以低于面值的价格出售，在到期时持有者仍按面额领回本息，其票面价格与发行价之差即为利息；除此之外的就是普通债券，它按不低于面值的价格发行，持券者可按规定分期分批领取利息或到期后一次领回本息。

5、按发行方式分类按照是否公开发行，债券可分为公募债券和私募债券。公募债券是指按法定手续，经证券主管机构批准在市场上公开发行的债券，其发行对象是不限定的。这种债券由于发行对象是广大的投资者，因而要求发行主体必须遵守信息公开制度，向投资者提供多种财务报表和资料，以保护投资者利益，防止欺诈行为的发生。私募债券是发行者向与其有特定关系的少数投资者为募集对象而发行的债券。该债券的发行范围很小，其投资者大多数为银行或保险公司等金融机构，它不采用公开呈报制度，债券的转让也受到一定程度的限制，流动性较差，但其利率水平一般较公募债券要高。

6、按有无抵押担保分类债券根据其有无抵押担保，可以分为信用债券和担保债券。信用债券亦称无担保债券，是仅凭债券发行者的信用而发行的、没有抵押品作担保的债券。一般政府债券及金融债券都为信用债券。少数信用良好的公司也可发行信用债券，但在发行时须签订信托契约，对发行者的有关行为进行约束限制，由受托的信托投资公司监督执行，以保障投资者的利益。担保债券指以抵押财产为担保而发行的债券。具体包括：以土地、房屋、机器、设备等不动产为抵押担保品而发行的抵押公司债券、以公司的有价证券(股票和其他证券)为担保品而发行的抵押信托债券和由第三者担保偿付本息的承保债券。当债券的发行人在债券到期而不能履行还本付息义务时，债券持有者有权变卖抵押品来清偿抵付或要求担保人承担还本付息的义务。

7、按是否记名分类根据在券面上是否记名的不同情况，可以将债券分为记名债券和无记名债券。记名债券是指在券面上注明债权人姓名，同时在发行公司的账簿上作同样登记的债券。转让记名债券时，除要交付票券外，还要在债券上背书和在公司账簿上更换债权人姓名。而无记名债券是指券面未注明债权人姓名，也不在公司账簿上登记其姓名的债券。现在市面上流通的一般都是无记名债券。

8、按发行时间分类根据债券发行时间的先后，可以分为新发债券和既发债券。新发债券指的是新发行的债券，这种债券都规定有招募日期。既发债券指的是已经发行并交付给投资者的债券。新发债券一经交付便成为既发债券。在证券交易部门既发债券随时都可以购买，其购买价格就是当时的行市价格，且购买者还需支付手续费。

9、按是否可转换来区分，债券又可分为可转换债券与不可转换债券。

可转换债券是能按一定条件转换为其他金融工具的债券，而不可转换债券就是不能转化为其他金融工具的债券。可转换债券一般都是指的可转换公司债券，这种债券的持有者可按一定的条件根据自己的意愿将持有的债券转换成股票。

投资学课堂：

债券作为一种债券债务凭证，与其他有价证券一样，也是一种虚拟资本，而非真实资本，它是经济运行中实际运用的真实资本的证书。从投资者的角度看，债券具有偿还性、流动性、安全性、收益性。

债券与其他投资方式的联系与区别

随着经济的发展，人们投资的渠道越来越多。在众多的投资方式中，到底选择哪一种最为有利？要正确进行决策，就必须像进入商场购物一样，“货比三家”，对各种投资方人追根究底，了解熟悉。

如今，储蓄、债券和股票已成“三足鼎立”之势，无论在投资参与人数和投资规模上都有较大的差别。下面是对这三种投资方式进行一番比较，使大家对它们之间的联系和区别有一个初步了解，同时也进一步加深对债券的认识。

◎债券和股票的区别

股票是股份公司发给投资者作为投资入股的所有权凭证，购买股票者就成为公司股东，股东凭此取得相应的权益，并承担公司相应的责任与风险。由此可看出，债券与股票同为有价证券，是一种虚拟资本，是经济运行中实际运用的真实资本的证书，都起到募集社会资金，将闲散资金转化为生产和建设资金的作用。同时，股票和债券都可以在市场上流通，投资者通过投资股票和债券都可获得相应的收益。

不过，虽然同为有价证券，债券与股票的区别也是极为明显的。主要体现在以下方面：

（一）筹资的性质不同

债券的发行主体可以是政府、金融机构或企业（公司）；股票发行主体只能是股份有限公司。

债券是一种债权债务关系证书，反映发行者与投资者之间的资金借贷关系，投资者是债权人，发行债券所筹集的资金列入发行者的负债；而股票是一种所有权证书，反映股票持有人与其所投资的企业之间所有权关系，投资者是公司的股东，发行股票所筹措的资金列入公司的资本（资产）。

由于筹资性质不同，投资者享有的权利不同。债券投资者不能参与发行单位的经营管理活动，只能到期要求发行者还本付息；股票持有人作为公司的股东，有权参加股东大会，参与公司的经营管理活动和利润分配，但不能从公司资本中收回本金，不能退股。

（二）存续时限不同

债券作为一种投资是有时间性的，从债券的要素看，它是事先确定期限的有价证券，到一定期限后就要偿还。股票是没有期限的有价证券，企业无需偿还，投资者只能转让不能退股。企业惟一可能偿还股票投资者本金的情况是，如果企业发生破产，并且债务已优先得到偿还，根据资产清算的结果投资者可能得到一部分补偿。相反的，只要发行股票的公司不破产清算，那么股票就永远不会到期偿还。

（三）收益来源不同

债券投资者从发行者手中得到的收益是利息收入，债券利息固定，属于公司的成本费用支出，计入公司运作中的财务成本。在进行债券买卖时，投资者还可能得到资本收益。对于大多数债券来说，由于在它们发行时就会定下在什么时间以多高的利率支付利息或者偿还本金，所以投资者在买入这些债券的同时，往往就能够准确地知道，如果自己持有债券到期的话，未来受到现金的时间和数量。相反，卖出这些债券的投资者也会清楚地了解，由于卖出债券而放弃的未来现金收入。由于这一原因，债券投资一直深受固定收入者的喜爱，如领退休金者、公务员等等。

股票投资者作为公司股东，有权参与公司利润分配，得到股息、红利，股息和红利是公司利润的一部分。在股票市场上买卖股票时，投资者还可能得到资本收益。事实上，股票投资者中很大一部分投资的目的并不是着眼于得到股息和红利收入，而是为了得到买卖股票的价差收入，即资本收益。

而且，有过投资股票经历的投资者大都会体会到股票投资的最大特点，就是其价格和股息的不确定性，这也是股票投资的魅力之一。由于股息取决于股份公司的获利情况，这是投资者所无法控制的。而且就算公司获得盈利，是否进行分配也需要召开股东大会来决定，未知因素很多，因此股票价格波动比较频繁。

（四）价值的回归性

债券投资的价值回归性，是指债券在到期时，其价值往往是相对固定的，不会随市场的变化而波动。例如，对于贴现债券来说，其到期价值必然等于债券面值；而到期一次还本付息债券的到期价值，必然等于面值加上应收利息。

但是股票的投资价值依赖于市场对相关股份公司前景的预期或判断，其价格在很大程度上取决于公司的成长性，而不是其股息分配情况。我们经常可以看到，一个股息支付情况较好的公司，其市盈率也较低。而且从理论上讲，一只股票的价格可以是 0 到正无穷大之间的任意值。

股票投资的价格计算基于市盈率和该支股票的每股收益，而债券投资的价格计算则是基于该支债券的未来各期现金流以及相对应的贴现率。

Peter 把自己的闲余资金分别投资在股票和债券两个市场，某一个星期一，他发现他持有的一只股票价格上涨到了 16 元，原因是该股票发行公司的年报显示其每股收益达到了 1.00 元，Peter 根据市场的平均 20 倍市盈率，判断该股票的价值应该在 20 元左右，因此选择了继续买进。

当天，一只剩余期限还有 5 年的固定利率债券的价格涨到了 106 元，Peter 按照固定利率债券到期收益率的计算公式发现这只债券的到期收益率只有 2.700%。Peter 觉得已经涨到顶了，因此选择了卖出所持有的这支债券。

我们可以看到，股票和债券由于其本质上的区别，其投资策略决定是完全不同的两个过程。

（五）风险性不同

无论是债券还是股票，都有一系列的风险控制措施，如发行时都要符合规定的条件，都要经过严格的审批，证券上市后要定期并及时发布有关公司经营和其他方面重大情况的信息，接受投资者监督。但是债券和股票作为两种不同性质的有价证券，其投资风险差别是很明显的。且不说国债和投资风险相当低的金融债券，即使是公司（企业）债券，其投资风险也要比股票投资风险小得多。主要原因有两个：

①债券投资资金作为公司的债务，其本金和利息收入有保障。

企业必须按照规定的条件和期限还本付息。债券利息作为企业的成本，其偿付在股票的股息、红利之前；利息数额事先已经确定，企业无权擅自变更。一般情况下，债券的还本付息不受企业经营状况和盈利数额的影响，即使企业发生破产清算的情况，债务的清偿也先于股票。

股票投资者作为公司股东，其股息和红利属于公司的利润。因此，股息与红利的多少事先无法确定，其数额不仅直接取决于公司经营状况和盈利情况，而且还取决于公司的分配政策。如果企业清算，股票持有人只有待债券持有人及其他债权人的债务充分清偿后，才能就剩余资产进行分配，很难得到全部补偿。

②债券和股票在二级市场上的价格同样会受各种因素的影响，但二者波动的程度不同。

一般来说，债券由于其偿还期限固定，最终收益固定，因此其市场价格也相对稳定。二

级市场上债券价格的最低点和最高点始终不会远离其发行价和兑付价这个区间，价格每天上下波动的范围也比较小，大都不会超过五元。正因为如此，债券“炒作”的周期要比股票长，“炒作”的风险也要比股票小得多。

股票价格的波动比债券要剧烈得多，其价格对各种“消息”极度敏感。不仅公司的经营状况直接引起股价的波动，而且宏观经济形势、市场供求状况、国际国内形势的变化，甚至一些空穴来风的“小道消息”也能引发股市的大起大落，因此股票市场价格涨落频繁，变动幅度大。这种特点对投机者有极大的吸引力，投机的加剧又使股市波动加剧。因此，股票炒作的风险极大，股市也成为“冒险家的乐园”。

联系股票投资的风险性谈股票投资的收益。高风险应当是与高收益联系在一起的，因此从理论上说，投资股票的收益也应当比投资债券收益高。但这是从市场预期收益率来说的，对于每个投资者则不尽然，特别是在我国股市尚不成熟的情况下。

◎债券投资与储蓄的比较

（一）债券与储蓄的相似之处

①债券与储蓄都体现一种债权债务关系。

储蓄是居民将货币的使用权暂时让渡给银行或其他金融机构的信用行为，资金的让渡者是债权人，而银行或其他金融机构是债务人。债券投资则是投资者将资金的使用权暂时让渡给债券发行人的信用行为，债券发行人即债务人是政府、金融机构或企业。

②到期后都要归还本金。

债券和储蓄存款（活期存款除外）都有规定的期限，到期后归还本金。

③都能够获得预期利息收益。

债券和储蓄存款都可事先确定适用利率或计算方法，到期后取得规定的利息收入。

（二）债券投资与储蓄存款的区别

①安全性不同。

债券投资的债务人是政府、金融机构和企业，而储蓄存款债务人是银行和其他金融机构。债务人的不同使二者安全性存在差异。从整体上看，储蓄存款安全性高于债券。

我国银行信用程度很高，有国家和中国人民银行严格的监管及自身的风险防范预警机制，银行倒闭的风险极小，所以，银行存款是安全、可靠的一种资金增值方式（当然，对于一些机构的违规高息揽存的安全性应另当别论）。

债券的安全性与其发行主体有密切关系。一般来说，政府债券因为其发行人是政府，以财政作担保，所以其安全性最高。金融债券的发行基础是银行信用，其安全性与储蓄存款基本相同。而企业债券发行者为各类企业，数量众多而不同企业的资金实力、经营状况不同，其安全性相对较差，投资者要承担因企业亏损、破产而不能及时或按规定条件还本付息的风险。当然，企业债券的风险得到了严格的控制。我国对企业债券的发行有相应的规章制度、限制措施，一般是规模较大和资信级别较高的公司或企业，经过有关部门审查批准后才准予发行。例如，我国发行的电力、铁路、石化等企业债券，风险是相当小的，其利率也相对较高。尽管如此，投资者购买债券时，树立风险意识是非常重要的。

②期限不同。

储蓄存款的期限通常较短，定期存款期限最长为8年，而债券虽也有1年内的短期债券但多数期限较长，有的达几十年。我国近年来债券发行比较频繁，品种多样，长、中、短期相结合，适应了投资者不同期限的投资需要。

③流动性不同。

流动性即投资工具在短期内不受损失地变为现金的能力。活期存款流动性非常强，随时可以到银行转化为现金；但定期存款则缺乏流动性，储户若急需现金将未到期的定期存款提前支取时，不管需要多少，全部存款只能一次性支取，并按照活期存款利率计息。存款越多，

期限越长，利息的损失越大。债券具有较强的流动性。债券投资者若急需现金，可以根据需要的多少将手中持有的债券在市场上进行转让，转让价格为市场价格，债券按规定利率和已持有期限应计而尚未支取的利息收入已包含在市场价格之中。当然，债券的流动性依赖于一个比较完善、成熟和发达的债券市场，也与债券本身的质量相关。一般来说，国债具有非常强的流动性，金融债券和上市公司债券流动性也较强。

④收益性不同。

储蓄存款的收益是利息收入。我国目前的利率是由中央银行统一规定的，期限越长，利率越高。存款时每笔存款的利率即已确定，因此可以精确地确定可以得到的利息收入。存款利率如遇利率调整，除活期存款外，不会发生改变。

债券投资收益的构成相对复杂一些。债券投资收益最基本的部分是利息收入，但买卖债券时由于价格的变化还可能得到资本收益。若考虑复利，则分期支付利息的附息债券投资收益还应计入利息的再投资收入。

债券的实际利率一般高于同期限的定期存款利率。这里存在两方面的原因：一是债券融资和银行存款在资金循环中的位置不同。债券融资是资金的最终使用者向最初的资金供应者融资，中间不要经过任何环节，节省了融资成本；而银行存款属于间接融资，资金存入银行以后，必须由银行发放贷款，资金才能到达最终使用者手中，所以资金最初供应者与最终使用者之间存在银行这一中间环节。

债券融资的情况下，资金最终使用产生的利润由使用者和资金提供者两家分割；而间接融资的情况下，资金最终使用产生的利润由资金使用者、银行和资金最初提供者三家分割，银行的存贷款利差一般为3%—4%。上述原因使债券的实际利率高于同期限的存款利率成为可能。另一方面，从市场配置资源的一般要求来说，投资的风险越大，要求的报酬率越高。企业债券的投资风险高于银行存款，因此其投资报酬率即利率也要高于银行存款。

◎债券与日常资金借贷的联系和区别

这一问题我们只作一个简单说明。两者之间的共同点是明显的，债券和日常资金借贷都是一种债权债务关系。但这种债权债务关系的具体表现并不相同：

①债券是一种社会化、公开化的集资手段。

发行债券是将所需筹措的资金总额分成若干票面等值单位在同一时间、以同一条件，向社会各阶层筹措资金，即债券的债务人只有一个，而债权人却成千上万。日常资金借贷所体现的债权债务关系却相对简单，只是单个债务人与单个债权人或数个债权人之间的关系。

②日常资金借贷往往是靠个人或公司信用，难免有借而不还的，但债券发行是严格控制的，一般只有信用好的发行人才能发行债券，其偿还是有保障的，所以，相对安全性较高。

③债券是一种市场化融资工具。

债券具有流通性，即可以公开转让或在市场买卖。债券在市场上出售后，债权人也就随之转变，借款人只能将债券的持有者看作贷方，并向债券持有者支付利息和本金。

投资学课堂：

对投资者来说，手中拥有债券，当利率真看跌时可坐享债券价格上涨的差价，当利率上扬时，可将手上票面利率较低的债券出售，再买进最新发行、票面利率较高的债券。若利率没有变动，仍有利息收入。

国债投资策略

国债投资是一门很深奥的学问，完全掌握它尚需依赖于投资者知识面的拓展和经验的积累。但是，这并不意味着国债投资没有任何策略和技巧。事实上，经过长期的探索，人们还

是掌握了一些有关国债投资的基本原理，并用它们来制定国债投资的策略。

从总体上看，国债投资策略可以分为消极型投资策略和积极型投资策略两种，每位投资者可以根据自己资金来源和用途来选择适合自己的投资策略。具体地，在决定投资策略时，投资者应该考虑自身整体资产与负债的状况以及未来现金流的情况，期以达到收益性、安全性与流动性的最佳结合。一般而言，投资者应在投资前认清自己，明白自己是积极型投资者还是消极型投资者。积极型投资者一般愿意花费时间和精力管理他们的投资，通常他们的投资收益率较高；而消极型投资者一般只愿花费很少的时间和精力管理他们的投资，通常他们的投资收益率也相应地较低。有一点必须明确，决定投资者类型的关键并不是投资金额的大小，而是他们愿意花费多少时间和精力来管理自己的投资。对大多数投资者来说，一般都是消极型投资者，因为他们都缺少时间和缺乏必要的投资知识。在这里，我们向读者提示几种比较实用的操作方法。

◆消极型投资策略

消极型投资策略是一种不依赖于市场变化而保持固定收益的投资方法，其目的在于获得稳定的债券利息收入和到期安全收回本金。因此，消极型投资策略也常常被称作保守型投资策略。

1、购买持有——最简单的国债投资方法

购买持有是最简单的国债投资策略，其步骤是：在对债券市场上所有的债券进行分析之后，根据自己的爱好和需要，买进能够满足自己要求的债券，并一直持有到到期兑付之日。在持有期间，并不进行任何买卖活动。

这种投资策略虽然十分粗略，但却有其自身的好处：

(1) 这种投资策略所带来的收益是固定的，在投资决策的时候就完全知道，不受市场行情变化的影响。它可以完全规避价格风险，保证获得一定的收益率。

(2) 如果持有的债券收益率较高，同时市场利率没有很大的变动或者逐渐降低，则这种投资策略也可以取得相当满意的投资效果。

(3) 这种投资策略的交易成本很低。由于中间没有任何买进卖出行为，因而手续费很低，从而也有利于提高收益率。因此，这种购买持有的投资策略比较适用于市场规模较小、流动性比较差的国债，并且更适用于不熟悉市场或者不善于使用各种投资技巧的投资者。

具体在实行这种投资策略时，投资者应注意以下两个方面：首先，根据投资者资金的使用状况来选择适当期限的债券。一般情况下，期限越长的债券，其收益率也往往越高。但是期限越长，对投资资金锁定的要求也就越高，因此最好是根据投资者的可投资资金的年限来选择债券，使国债的到期日与投资者需要资金的日期相近。其次，投资者投资债券的金额也必须由可投资资金的数量来决定。一般在购买持有策略下，投资者不应该利用借入资金来购买债券，也不应该保留剩余资金，而是最好将所有准备投资的资金投资于债券，这样就能保证获得最大数额的固定收益。

但是，购买持有这种投资策略也有其不足之处。首先，从本质上看，这是一种比较消极的投资策略。在投资者购进债券后，他可以毫不关心市场行情的变化，可以漠视市场上出现的投资机会，因而往往会丧失提高收益率的机会。其次，虽然投资者可以获得固定的收益率，但是，这种被锁定的收益率只是名义上的，如果发生通货膨胀，那么投资者的实际投资收益率就会发生变化，从而使这种投资策略的价值大大下降。特别是在通货膨胀比较严重的时候，这种投资策略可能会带来比较大的损失。最后，也是最常见的情况是，由于市场利率的上升，使得购买持有这种投资策略的收益率相对较低。由于不能及时卖出低收益率的债券，转而购买高收益率的债券，因此，在市场利率上升时，这种策略会带来损失。但是无论如何，投资者也能得到原先约定的收益率。

除了购买持有以外，还有以下几种常用的消极型国债投资技巧。

2. 梯形投资法

所谓梯形投资法，又称等期投资法，就是每隔一段时间，在国债发行市场认购一批相同期限的债券，每一段时间都如此，接连不断，这样，投资者在以后的每段时间都可以稳定地获得一笔本息收入。

Lucy 在 2002 年 6 月购买了 2002 年发行的 3 年期的债券，在 2003 年 3 月购买了 2003 年发行的 3 年期的债券，在 2004 年 4 月购买 2004 年发行的 3 年期债券。

这样，在 2005 年 7 月，Lucy 就可以收到 2002 年发行的 3 年期债券的本息和，此时，该 Lucy 又可以购买 2005 年发行的 3 年期国债，这样，他所持有的三种债券的到期期限又分别为 1 年、2 年和 3 年。如此滚动下去，Lucy 就可以每年得到投资本息和，从而既能够进行再投资，又可以满足流动性需要。

只要 Lucy 不停地用每年到期的债券的本息和购买新发行的 3 年期债券，则其债券组合的结构就与原来的相一致。

梯形投资法的优点在于，采用此种投资方法的投资者能够在每年中得到本金和利息，因而不至于产生很大的流动性问题，不至于急着卖出尚未到期的债券，从而不能保证收到约定的收益。同时，在市场利率发生变化时，梯形投资法下的投资组合的市场价值不会发生很大的变化，因此国债组合的投资收益率也不会发生很大的变化。此外，这种投资方法每年只进行一次交易，因而交易成本比较低。

3、三角投资法

所谓三角投资法，就是利用国债投资期限不同所获本息和也就不同的原理，使得在连续时段内进行的投资具有相同的到期时间，从而保证在到期时收到预定的本息和。这个本息和可能已被投资者计划用于某种特定的消费。三角投资法和梯形投资法的区别在于，虽然投资者都是在连续时期（年份）内进行投资，但是，这些在不同时期投资的债券的到期期限是相同的，而不是债券的期限相同。

Lucy 决定在 2010 年进行一次国际旅游，因此，他决定投资国债以便能够确保在千年之交得到所需资金。这样，他可以在 2004 年投资 2004 年发行的 5 年期债券，在 2006 年购买 2006 年发行的 3 年期债券，在 2007 年购买 2007 年发行的 2 年期债券。这些债券在到期时都能收到预定的本息和，并且都在 2009 年到期，从而能保证有足够资金来实现“旅游之梦”。

这种投资方法的特点是，在不同时期进行的国债投资的期限是递减的，因此被称作三角投资法。它的优点是能获得较固定收益，又能保证到期得到预期的资金以用于特定的目的。

◆积极型投资策略——利率预测法

积极型投资策略，是指投资者通过主动预测市场利率的变化，采用抛售一种国债并购买另一种国债的方式来获得差价收益的投资方法。这种投资策略着眼于债券市场价格变化所带来的资本损益，其关键在于能够准确预测市场利率的变化方向及幅度，从而能准确预测出债券价格的变化方向和幅度，并充分利用市场价格变化来取得差价收益。因此，这种积极型投资策略一般也被称作利率预测法。这种方法要求投资者具有丰富的国债投资知识及市场操作经验，并且要支付相对比较大的交易成本。投资者追求高收益率的强烈欲望导致了利率预测法受到众多投资者的欢迎，同时，市场利率的频繁变动也为利率预测法提供了实践机会。

利率预测法的具体操作步骤是这样的：投资者通过对利率的研究获得有关未来一段时期内利率变化的预期，然后利用这种预期来调整其持有的债券，期以在利率按其预期变动时能够获得高于市场平均的收益率。因此，正确预测利率变化的方向及幅度是利率预测投资法的前提，而有效地调整所持有的债券就成为利率预测投资法的主要手段。

1、利率预测及其方法

由前面的分析可知，利率预测已成为积极型投资策略的核心。但是利率预测是一项非常复杂的工作。利率作为宏观经济运行中的一个重要变量，其变化受到多方面因素的影响，并

且这些影响因素对利率作用的方向、大小都十分难以判断。

从宏观经济的角度看，利率反映了市场资金供求关系的变动状况。在经济发展的不同阶段，市场利率有着不同的表现。在经济持续繁荣增长时期，企业家开始为了购买机器设备、原材料、建造工厂和拓展服务等原因而借款，于是，会出现资金供不应求的状况，借款人会为了日益减少的资金而进行竞争，从而导致利率上升；相反，在经济萧条、市场疲软时期，利率会随着资金需求的减少而下降。利率除了受到整体经济状况的影响之外，还受到以下几个方面的影响：

（1）通货膨胀率

通货膨胀率是衡量一般价格水平上升的指标。一般而言，在发生通货膨胀时，市场利率会上升，以抵消通货膨胀造成的资金贬值，保证投资的真实收益率水平。而借款人也会预期到通货膨胀会导致其实际支付的利息的下降，因此，他会愿意支付较高的名义利率，从而也会导致市场利率水平的上升。

（2）货币政策

货币政策是影响市场利率的重要因素。货币政策的松紧程度将直接影响市场资金的供求状况，从而影响市场利率的变化。一般而言，宽松的货币政策，如增强货币供应量、放松信贷控制等都将使市场资金的供求关系变得宽松，从而导致市场利率下降。相反，紧的货币政策，如减少货币供应量，加强信贷控制等都将使市场资金的供求关系变得紧张，从而导致市场利率上升。

（3）汇率变化

在开放的市场条件下，本国货币汇率上升会引起国外资金的流入和对本币的需求上升，短期内会引起本国利率的上升；相反，本国货币汇率下降会引起外资流出和对本币需求的减少。短期内会引起本国利率下降。

我国的利率体系受到经济发展水平的影响，呈现一种多利率并存的格局，各资金市场是分割的，资金在市场间的流动受到较大的限制。目前，我国主要有以下的两种利率：

◆官方利率。

这是由中国人民银行确定的不同期限或不同类别的存、贷款利率，即管制利率。这是我国金融市场上的主导利率，对整个金融市场，包括债券市场都有较大的影响。

◆场外无组织的资金拆借利率

由于某些金融机构和工商企业缺乏正常的融资渠道，尤其是非国有企业在信贷上受到限制，使得它们只能通过私下资金的拆借来融资。由于这些拆借主体的资金来源和资金获得条件都不尽相同，因而利率十分混乱。当然，在对非国有经济的政策支持和对私下融资的限制、打击下，这种状况会逐渐得以改善。

在考虑影响国债价格的利率时，应注重分析官方利率和国债回购、同业拆借市场利率。其中，官方利率变动次数虽然较少，但由于每次变动的幅度都较大，加上它在整个金融市场中的地位，因而对债券价格的影响是很大的，并且会持续很长的时间。而国债回购、同业拆借市场利率在每个交易日都在变动，且变动幅度比较小，因而对于债券价格的影响的持续时间不长，程度也不大。

投资者在对社会经济运行态势和中央银行货币政策抉择作了综合分析后，可尝试对未来市场利率的变动方向和变动幅度做出较为理性的预测，并据此做出自己的国债投资决策。

2、债券调整策略

在预测了市场利率变化的方向和幅度之后，投资者可以据此对其持有的债券进行重新组合。这是因为，市场利率将直接决定债券的投资收益率。很显然，债券投资的收益率应该同市场利率密切相关：在市场利率上升时，债券投资的要求收益率也会相应上升，在市场利率下降时，债券的要求收益率也会相应下降。一般地，在计算债券价格时，我们就直接用市场

利率作为贴现率，对债券的未来现金流进行贴现。因此，我们可以对市场利率变化和债券价格变化之间的关系做出准确的判断，从而据此来调整持有的债券。调整组合的目的是，在对既定的利率变化方向及其幅度做出预期后，使持有的债券的收益率最大化。这里，我们不加解释地给出一些调整债券的原则，其中的原理在第五章已经有了明确的阐释。

(1) 由于市场利率与债券的市场价格呈反向变动关系，因此，在市场利率上升时，债券的市场价格会下降，而在市场利率下降时，债券的市场价格会上升，因而前者的正确调整策略是卖出所持有的债券，而后者的正确调整策略是买入债券。

(2) 债券的期限同债券价格变化之间的关系是有规律可循的：无论债券的票面利率的差别有多大，在市场利率变化相同的情况下，期限越长的债券，其价格变化幅度越大。因此，在预测市场利率下降时，应尽量持有能使价格上升幅度最大的债券，即期限比较长的债券。也就是说，在预测市场利率将下跌时，应尽量把手中的期限较短的债券转换成期限较长的债券，因为在利率下降相同幅度的情况下，这些债券的价格上升幅度较大。

相反，在预测市场利率上升时，若投资者仍想持有债券，则应该持有期限较短的债券，因为在利率上升相同幅度的情况下，这些债券的价格下降幅度较小，因而风险较小。

(3) 债券的票面利率同债券的价格变化之间也是有规律可循的：在市场利率变化相同的情况下，息票利率较低的债券所发生的价格变化幅度（价格变化百分比）会比较大，因此，在预测利率下跌时，在债券期限相同的情况下，应尽量持有票面利率低的债券，因为这些债券的价格上升幅度（百分比）会比较大。但是这一规律不适用于周年期的债券。

因此，我们可以得到有关债券调整策略的总原则：在判断市场利率将下跌时，应尽量持有能使价格上升幅度最大的债券，即期限比较长、票面利率比较低的债券。也就是说，在预测市场利率将下跌时，应尽量把手中的短期、高票面利率国债转换成期限较长的、低息票利率的债券，因为在利率下降相同幅度的情况下，这些债券的价格上升幅度较大。

反之，若预测市场利率将上升，则应尽量减少低息票利率、长期限的债券，转而投资高息票利率、短期限的债券，因为这些债券的利息收入高，期限短，因而能够很快地变现，再购买高利率的新发行债券，同时，这些债券的价格下降幅度也相对较小。

需指出的是，利率预测法作为一种积极的国债投资方法，虽然能够获得比较高的收益率，但是这种投资方法是具有很大风险的。一旦利率向相反的方向变动，投资者就可能遭受比较大的损失，因此，只对那些熟悉市场行情、具有丰富操作经验的人才适用。初学的投资者不适宜采用此种投资方法。

投资学课堂：

运用金字塔式操作法买入国债，必须对资金作好安排，以避免最初投入资金过多，以后的投资无法加倍摊平。

债券投资的风险与规避

任何投资都是有风险的，风险不仅存在于价格变化之中，也可能存在于信用之中。因此正确评估债券投资风险，明确未来可能遭受的损失，是投资者在投资决策之前必须的工作。

在同样的债券市场，不同投资者的收益是不尽相同的，这其中存在着投资技巧的问题。尽管和股票相比，债券的利率一般是固定的，但人们进行债券投资和其他投资一样，仍然是有风险的。

风险意味着可能的损失，认为投资就会有盈利的想法是幼稚和可笑的。因此在对债券进行分析之前，我们有必要首先来关心一下投资债券的风险何在。下面我们来看一看，如果投

资债券，可能会面临哪几方面的损失，同时如何去避免它。

（一）违约风险

违约风险，是指发行债券的借款人不能按时支付债券利息或偿还本金，而给债券投资者带来损失的风险。在所有债券之中，财政部发行的国债，由于有政府作担保，往往被市场认为是金边债券，所以没有违约风险。但除中央政府以外的地方政府和公司发行的债券则或多或少地有违约风险。因此，信用评级机构要对债券进行评价，以反映其违约风险。一般来说，如果市场认为一种债券的违约风险相对较高，那么就会要求债券的收益率要较高，从而弥补可能承受的损失。

规避方法：违约风险一般是由于发行债券的公司或主体经营状况不佳或信誉不高带来的风险，所以，避免违约风险的最直接的办法就是不买质量差的债券。在选择债券时，一定要仔细了解公司的情况，包括公司的经营状况和公司的以往债券支付情况，尽量避免投资经营状况不佳或信誉不好的公司债券，在持有债券期间，应尽可能对公司经营状况进行了解，以便及时做出卖出债券的抉择。同时，由于国债的投资风险较低，保守的投资者应尽量选择投资风险低的国债。

（二）利率风险

债券的利率风险，是指由于利率变动而使投资者遭受损失的风险。毫无疑问，利率是影响债券价格的重要因素之一：当利率提高时，债券的价格就降低；当利率降低时，债券的价格就会上升。由于债券价格会随利率变动，所以即便是没有违约风险的国债也会存在利率风险。

规避方法：应采取的防范措施是分散债券的期限，长短期配合，如果利率上升，短期投资可以迅速的找到高收益投资机会，若利率下降，长期债券却能保持高收益。总之，一句老话：不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。

（三）购买力风险

购买力风险，是指由于通货膨胀而使货币购买力下降的风险。通货膨胀期间，投资者实际利率应该是票面利率扣除通货膨胀率。若债券利率为 10%，通货膨胀率为 8%，则实际的收益率只有 2%，购买力风险是债券投资中最常出现的一种风险。实际上，在 20 世纪 80 年代末到 90 年代初，由于国民经济一直处于高通货膨胀的状态，我国发行的国债销路并不好。

规避方法：对于购买力风险，最好的规避方法就是分散投资，以分散风险，使购买力下降带来的风险能为某些收益较高的投资收益所弥补。通常采用的方法是将一部分资金投资于收益较高的投资方式上，如股票、期货等，但带来的风险也随之增加。

（四）变现能力风险

变现能力风险，是指投资者在短期内无法以合理的价格卖掉债券的风险。如果投资者遇到一个更好的投资机会，他想出售现有债券，但短期内找不到愿意出合理价格的买主，要把价格降到很低或者很长时间才能找到买主，那么，他不是遭受降低损失，就是丧失新的投资机会。

规避方法：针对变现能力风险，投资者应尽量选择交易活跃的债券，如国债等，便于得到其他人的认同，冷门债券最好不要购买。在投资债券之前也应考虑清楚，应准备一定的现金以备不时之需，毕竟债券的中途转让不会给持有债券人带来好的回报。

（五）再投资风险

投资者投资债券可以获得的收益有以下三种：

- 1、债券利息；
- 2、债券买卖中获得的收益；
- 3、临时的现金流（如定期收到的利息和到期偿还的本金）进行再投资所获取的利息。

实际上，再投资风险是针对第 3 种收益来说的。（投资者为了实现购买债券时所确定的收益

相等的收益，这些临时的现金流就必须按照等于买入债券时确定的收益率进行再投资。)

规避方法：对于再投资风险，应采取的防范措施是分散债券的期限，长短期配合，如果利率上升，短期投资可迅速找到高收益投资机会，若利率下降，长期债券却能保持高收益。也就是说，要分散投资，以分散风险，并使一些风险能够相互抵消。

(六) 经营风险

经营风险，是指发行债券的单位管理与决策人员在其经营管理过程中发生失误，导致资产减少而使债券投资者遭受损失。

规避方法：为了防范经营风险，选择债券时一定要对公司进行调查，通过对其报表进行分析，了解其盈利能力和偿债能力、信誉等。由于国债的投资风险极小，而公司债券的利率较高但投资风险较大，所以，需要在收益和风险之间做出权衡。

投资学课堂：

各种投资项目，只有将风险降到最低，投资人才能获得最大的投资回报。

第十章 “学问艺术”，更是生财之道——收藏投资要懂得

中国收藏文化博大精深，历史悠久。收藏不但是非常好的理财方式，而且是一种美的享受，逐渐成为一种时尚，很多人也更是以拥有珍贵的艺术品而被视为财富，地位与身份的象征。收藏正在步入千家万户，但是，收藏不仅是一门学问更是一门艺术。

收藏投资的门类

近几年来，我国的收藏持续升温，收藏的种类也越来越多样化。据统计，目前收藏品市场的种类已达到 130 多种，而实际的数目可能已达 400 种，从事收藏的人与日俱增。

收藏不仅是一门学问更是一门艺术，初涉收藏领域的人们很难一下子掌握其精髓。因此，从收藏品的种类入手，选择适合自己家庭与个人兴趣爱好的收藏门类方是你投资的最好选择：

1、邮票

◆优点：邮票的回报率较高。在众多的收藏品中，集邮普及率最高。此外，邮票变现性比古董字画更易于兑现获利，因此更具有保值增值特点。邮票年册的推出节省了很多的投资时间，因而显得简便易行。对于工薪家庭的业余爱好，年册几百元的价格不高，并且邮票能给收藏者礼觉上的高度愉悦感。这是一个很经济实惠的投资方式。

◆缺点：由于收藏年册的队伍在逐渐扩大，带来了近年邮票升值潜力的怀疑。

2、古董

◆优点：因其年代久远，日渐罕见而成为国宝，增值潜力极大。

◆缺点：对于普通家庭来说，需对这一领域有一定的研究方可选择此种投资方式。另外，在各地的古董市场上，古董赝品的比例高达 70%以上，这也是要提醒对此有兴趣的人一定要小心谨慎地进行投资。古董是所有投资方式中对专业要求最高的，其投资的风险性较大，资金的投入数额也比较大，因此，我们建议，对于大部分收入有限的家庭来说最好不要涉足此领域。

3、字画

◆优点：这种投资既能保持优雅的风度，也能达到赚钱的功利目的。虽然把字画作为投资对象对于工薪家庭来说如同投资古董一样比较困难，只不过，有收藏字画爱好的人，用有限的资金选择一至两位较有名的自己喜欢的作者的作品还是能做到的。

◆缺点：对中外古今的著名油画家、国画家、书法家的画作和墨宝的收藏投资因为知识的原因会显得力不从心了。而且现在字画赝品越来越多，甚至于国外的几家大拍卖行都不敢保证中国字画的真实性，这又给了希望投资字画的人们一个不可确定的因素。

4、钱币

◆优点：钱币收藏也是一个传统的收藏门类，可以向前辈多学习。

◆缺点：技术性要求更大，对于历史上的货币是否是珍贵的钱币，需要鉴定他们的真伪、年代、铸造区域和珍稀程度。很大程度上有价值的钱币可遇不可求，因此，我们认为普通家庭没有必要花费大量的精力去做此类投资。

5、珠宝

◆优点：如黄金、宝石等珠宝收藏具有易于保存、体积小、价值高的特点，大多数都被人们制成项链、戒指、耳环等佩带于身上作为装饰品。随着家庭生活水平的提高，珠宝的保值作用也在不断地增强，就连国际上也开始重视并把黄金作为保值和对付通货膨胀的有力武器之一。

◆缺点：对珠宝初始投资主要是制成品，其增值潜力有待投资品种的验证。对于普通家庭而言，珠宝可以算作保值的奢侈消费品，最好不要把其作为收藏品的投资渠道。

收藏优缺点皆有，仍然需要考虑你的经济实力。一般而言，一个家庭将年收入的 1/10 用于购买收藏品是正常的。收入一般的家庭不妨从名家的中、小型原作，中、青年艺术家的中型原作，或者新生代有潜力艺术家的大型作品中开始收藏。这些作品价位不至于太高，品质也有相当的水平。在家中或工作场所挂画、摆设艺术品，久而久之就会培养出欣赏艺术品的眼光了。

总之，收藏是一种涉及范围很广的人类社会活动和兴趣爱好。

收藏并不是有钱人的专利，其实人人都可以成为收藏家，现在的收藏家与收藏爱好者主要有以下三种类型：

（1）投资型收藏家

这些人经济实力雄厚，他们把收藏古玩当作是一种投资手段，为了发财而进行收藏。他们喜欢选购那些比较高档的且能够保值增值的古玩商品。他们“玩”的原则是“少而精”，买一件是一件，件件都得能“拿得出手”、“能参加拍卖会”。投资古董收藏的增值潜力非常大，有时比较投资股票、房地产的获利还要高，但它们的共同特征是讲究长期投资效益。

（2）娱乐型“收藏迷”

这种类型的人把收藏古玩当作陶冶性情的一种娱乐活动，收藏古玩纯属个人喜好，有事没事常逛逛古玩市场，看见自己喜欢的古玩工艺品而自己又有闲钱能承受得起就买下来。如此日积月累，积少成多，家里摆满了令人赏心悦目的玩意儿。当然，为了加深对这些藏品的理解，他们也会不时翻阅有关的历史书、工具书，并不断与藏友交流切磋，可谓其乐无穷。

（3）学者型收藏家

学者型收藏家主要是为了研究某一段历史、某一类古代艺术品而收藏实物标本，以有限的财力为自己规定一个收藏范围：凡与自己的研究课题有关的藏品，就是别人眼中的“破烂儿”他也乐意收藏，逐渐形成系列藏品，在反复的比较研究中求得真知，争取有所发现而成为某一类古玩的收藏专家。

还有一种便是文物商，他们手疾眼快、出手大方。但他们的主要目的是为了转手赚钱，属于商人，而不是收藏家。收藏家与文物商的区别在于：收藏家视珍贵藏品如生命，只要是自己喜爱的宝贝到了手，你即使给他再多的钱他也不会转让出售；而文物商则不同，他们“买进”就是为了“卖出”，只要能获利就愿意出手。因此，从文物商手中过的古玩虽然很多，但其“存货”却往往没有收藏家丰富。

不同的收藏家与收藏爱好者，有不同的鉴赏眼光、购物标准、收藏目的与行为方式。在你决定参与收藏活动之前，首先必须要考虑并决定：“我想做什么样的收藏家？”

收藏品能够保值、增值、它的价值主要体现在以下三个方面：

◎独一无二

用“物以稀为贵”来诠释古玩或艺术品是最好不过的了，因此，“古”在收藏界还不一定有价值。如一枚远古时的铜贝不过几十元，而一枚天地会的“皇帝通宝”却要近千元，其原因就在于铜贝虽然更古但存世尚多，而“皇帝通宝”的历史虽然短但存世量却非常少。

◎名人所为

朱熹不是书法家，但他是名人，因此他的书法遗墨价值很高。如果得不到名人的手迹，其替代品也是可以的。

◎有特殊纪念意义

1822 年，美国的一艘船在中国沿海搁浅，当时美国总统门罗写信给中国道光皇帝，大意是请求清政府归还船只及货品。据说这是中美两国元首的第一次接触，加之这封信本身就是一件重要文献，其价格就更大了。最终这封信被拍出 16 万元的天价。

收藏热潮的涌起和藏品的天价炒作，吸引越来越多的人关注或投身于此。然而，世界上没有免费的午餐，也没有低风险高收益的投资品种。有一句话不应该忘记：收藏有风险，投资须谨慎。

投资学课堂：

收藏的风险也非常大。对每一位艺术品投资者而言，规避风险才是最大的根本，投资回报应退居其次，不能有效地规避风险，一切都无从谈起。

收藏投资需要“规划”

正流行的“全民收藏”大潮之中，人们莫不为收藏的魅力所吸引。在一个又一个收藏神话的诱惑下，艺术品带来的名和利正成为众人追逐的对象。

业内人士认为，艺术品投资并不是只赚不赔的买卖，而风险无处不在，艺术品投资也像其他的投资一样，需要进行一个合理的规划。

◎资金篇：最好用闲钱

投资艺术就是储蓄未来。从中国艺术市场的发展历程来看，投资艺术品所能获得的升值回报远远超过银行利息。不过艺术品由于其本身的特殊性，也存在一定劣势。首先，艺术品的流通性和变现能力较差。如果将艺术品与股票相比，艺术品的流通性和变现能力就远不如股票好。股票只要在交易时段内，随时都可交易，而艺术品的流通则受诸多因素限制。艺术品的交易主要通过古玩市场、拍卖会、古玩店或私下进行等。古玩市场、古玩店虽然人气较旺，但买家并不好找，即使有买家也未必在价格上谈得好，因此成交存在一定的困难。拍卖会的举办也是有时间周期的，而且对入选的藏品需要有一定的档次等要求，所以并不是所有藏品都可以入选的，即使入选也有可能出现流标。这些都会因为接盘的买家难找而难如愿以偿，所以经常会出现高价进、低价出的情况，有时甚至会损失得惨不忍睹。其次是艺术品的保管难度大。决定收藏品价值的一个主要因素就是品相，而艺术品往往保管难度大，这对收藏投资者来说，就增加了投资风险。以瓷器为例，如果稍有不慎，就会因为破损而分文不值。同样，邮票、书画等艺术品的保管同样难度很大，如果有折痕、破损、泛黄、褪色等，其价格就会大打折扣。正是因为以上几点，决定了艺术品投资具有较大的风险，因此收藏投资者在收藏过程中，最好用闲钱，切不可将日常开支用于艺术品投资。

◎实战篇：要确立收藏方向

古玩是一门很深奥的学问，它好比一所大学，进去了但永远不会毕业，即使是行家、专家也难免有走眼的时候。因为古玩的真赝问题，始终在挑战着买家的眼力，同时也使得许多人对此望而却步。正是因为真赝问题，古玩才具有它独特的魅力，也才有“捡漏”之说。因此，对于收藏者来说，进入收藏前具备一定的专业知识必不可少。

当具备一定的古玩知识后，就可在专家的指点下进行收藏。不过对于初涉收藏的人来说，藏什么？是个很头痛的问题。据业内人士介绍，在收藏界，无论多大名气的收藏家，也会有其主要收藏方面——要么瓷器、要么书画，绝对不可能什么都收藏。因此刚从事收藏的人，应踏实地按着自己的爱好和兴趣去收藏。对于自己不喜欢的东西，再好也不要。而且初涉收

藏的人往往财力有限，不能见什么收什么，因此收藏方向的确立最为重要。一般来讲，按专题进行收藏较为妥当。这样可以在比较短的时间里淘到具有一定数量和质量的作品。而且小专题做多了做好了，有了收藏经验就可以做大一点的专题，最终就有望成为一个名副其实的收藏家。

◎观念篇：要有超前意识

搞收藏应具备前瞻性眼光。作为一名收藏投资者，洞察市场潜在热点的前瞻性眼光最为重要，也就是对未来市场趋势的把握。由此看来，收藏投资者独到的眼光和超前的意识对于收藏和投资而言非常重要。

投资学课堂：

随着我国经济的发展，人民生活水平的提高，艺术品收藏必将成为一个新的投资热点，因此，如果你有兴趣可以在喜欢、了解的同时进行收藏。

理性收藏“中国艺术”

在全球化、金融化及市场化的推动下，艺术与经济已全方位接轨，并且驶进了生活各个范畴，艺术品投资也被迅速地纳入资本的视野，金融界把收藏中国当代艺术视为一种投资理财项目，跟证券、股票、房地产等商品一样地操作。

虽说 2009 年中国当代艺术品市场步入了深度调整期，但相信只是运作模式上的整治，整体势头还是向好。这个市场发展仍在刚起步阶段，投资收藏类作品的好处在于：它们未来升值空间大，投资门槛相对具弹性，而且回报率较高。毕竟中国新富不断增加，他们对当代艺术的理解接受能力强，而且拥有足够的财力，为这个市场带来庞大的潜在收藏资金。

艺术投资是可以低投入、高获利的，但先决条件是具备艺术审美能力及鉴赏眼光，因为艺术品本身是个特殊的文化产品，以短炒图利的方式来运作既不符合这个独特市场的本身规律，投资也很容易招致损失。

●艺术价值判断趋理性

现在所谓“洗牌”机遇，就是对收藏家的一次清洗更替，换入更多真心喜欢艺术的理性收藏家，淘汰一群急功近利、企图出卖艺术文化换取一夜暴富的投机者。特别是艺术价值判断标准将更趋于理性；之前由资金操作的市场在前面发掘，借学术之名在后面整理并夸大其价值的诟病开始得到了修正。原本抱着投机心态从事短炒的投资者意兴阑珊，陆续收队离场，由西方资金主导的审美体系正步向消解，市场关注点已从“谁的价格会升？”转移到“现在哪些是保值的艺术精品？”背后意义是一种体现中国文化内涵及人文关怀精神的审美标准的诉求。

拨开阴云后，应该如何部署投入收藏中国当代艺术？学术前瞻性及流通广泛性肯定是重要的考虑，有心的又不妨从价值投资原则出发。中国当代艺术发展的历史——“星星”、“无名”、“85 新潮”，无疑提示着一种收藏方向。艺术家们在创作内容和审美取向上保留了独特的本土特征，重视中国本土学术立场，从中国当下生存语境出发，清晰地呈现出时代风貌和时代精神，彰显人文关怀及社会学的价值，收藏这些佳作就是一种价值的投资。

●提高个人文化修养

艺术品收藏是一门学问，更是个人文化修养的提炼，需要用心地有系统地进行。一是看艺术家的阅历，其学术地位及参展的履历，同时是艺术本身的独创性、思想性、个性化语言的表现、作品反映什么样的中国当代情境或者世界内涵。较资深的收藏家可争取机会到艺术家的工作室造访，关注他/她的思考、理念、艺术思维、价值观及作品创作的背景，为自

已有效地建立长期性收藏做好功课。

选择一家信誉良好、坚持艺术专业信仰的画廊当然是收藏艺术重要之一环，从画廊的经营方针、负责人的学养与经验、代理艺术家的名字、举办的展览、出版的艺术书册、订定的价格，均可了解该画廊在学术领域的视野、对艺术的忠诚度及其市场定位，收藏家可主动向画廊多作了解，按照自己的需要进行判断。假如画廊的营业员大费周章地向你分析该艺术家的拍卖纪录及作出升值保证，明显地是以投机获利作为销售卖点，他们不会太关心艺术家的发展，亦忽略艺术本身的价值，只着眼于短线买卖，除非你很喜欢很享受该作品，否则收藏家应对这类“时尚艺术商品店”多加谨慎。

●名家版画投资门槛低

购买名家的作品需要资本实力，但不妨可考虑买入他们的版画，其投资门槛较低。目前一些名家的中国当代艺术品都有版画，作品既有原作的风韵，价格还不算高，而且由于是数量有限，具有一定的保值性，是投资艺术收藏的不错选择。但是在购买时一定要认清其版数及制作质素。

收藏当代艺术首要是因应个人的主观意愿（包括喜好、内心需求及一些客观环境）而进行，但必须具有前瞻性，要有系统地分析，对未来五至十年趋势把握准确预测。

中国当代一直以架上绘画及雕塑为主流，但其实摄影艺术是很值得关注的，摄影作品记录历史及社会发展留下的烙印，是社会变迁和历史发展最可靠的视觉文献，折射出隐藏在社会大背景中的变化，具有社会的现实意义。中国当代艺术市场的发展肯定是乐观的，从多方面（如国力的不断提升、内地收藏家群日渐壮大等）可以期盼着市场健康有序地成长，并在一个新的起点上，用一种新中国文化大背景下的价值判断，去关注中国当代艺术的精神性、创造性、在全球化及都市化的现实中去反思自己的理念与创作，为市场的生存与进步提供基本的营养。

◎投资收藏中国当代艺术品入门建议：

- 1、首要是遵照自己内心，对艺术品真心喜欢和热爱；
- 2、建立一个适合自己的收藏系统（以历史性或收藏类别等为线），为长期投资设置做好准备；
- 3、事前多花些时间了解相关的艺术家及作品，如广泛地阅览书籍、网站、数据分析、参观展览等；
- 4、与信誉良好的专业画廊及艺术界朋友多作交流，了解作品的历史与创作内涵；
- 5、要用眼睛决定，而不是用耳朵去购买艺术品；
- 6、不用着急；
- 7、有足够及明确的资金预算。

投资学课堂：

作为艺术收藏者，首先要喜欢艺术，坚定自己的收藏方向，过分的投机是要会付出代价的。

珠宝投资的双面性

很多家庭都有珠宝首饰的收藏，不少人还将珠宝作为一种投资工具。但是，由于珠宝收藏门槛不低，有时花大钱买来的却一点不值这个价，更没有升值潜力可言。因此，只有做足功课，才能找到真正的投资机会。

随着珠宝进入拍卖市场，很多人也将其作为投资方式的一种。但是和股票、房地产等金

融投资不同，珠宝具有一定的局限性。

首先是变现问题。股票债券不管是亏了还是赚了都可以马上变成现金，而珠宝却没有这样的快捷性。其次，珠宝价格不像股票、黄金那样涨跌明显。珠宝市场特别是钻石市场多年来始终呈单线上升的状态，略有所降但不明显。在这升与降之间，降得少市场比较难赚钱。但从另一方面也说明了珠宝投机机会少，一般珠宝都得收藏3年以上，会有约50%的增值，甚至一倍。所以珠宝投资不能有投机心理。

风险大，小心贗品上当

钻石的华贵气派，猫眼的精灵巧妙，珍珠的清丽脱俗……提起珠宝，人们联想到美丽与高贵。但由于珠宝身价水涨船高，特别是蕴含巨大的升值潜力，市场上的贗品也层出不穷：将合成祖母绿当作天然祖母绿出售、将合成碳硅石冒充天然钻石、将石榴石标为红宝石……这类事情通过媒体的宣传已经被一般人所了解，但通过一些特殊手段将劣质珠宝变成上等货，即使稍懂点鉴别常识的人也会上当受骗。

现在，许多人喜欢收藏翡翠玉器，但由于原材料含有杂质及氧化物，成品较多瑕疵，为了让器物更加漂亮能卖个高价，商人通常会将其用化学方法漂白或加色，再以树脂充填，这样看起来就“完美无瑕”了，内行称之为“B货”。还有的将颜色等级很低的“泛黄”杂质白钻当成黄钻石销售，或采用高温成型工艺将白色钻石“染”成蓝色钻石。对于人们来说，如果用精品的价格买入这些珠宝，等于钱打了水漂。

做功课，到底谁更抗跌

虽然珠宝投资存在着自身的毛病，但珠宝跟其他投资相比也有一定的优势在，首先珠宝有科学的鉴定方法和鉴定仪器，相比书画鉴定更具有不可否认的科学性，另外，影响珠宝价值的“名人”因素少，不管是谁戴过，它只认材料本身资源价值，该值多少钱就值多少钱，不因人而异。名人戴过的，例如慈禧太后戴过的珠宝拿出去拍卖能得高价是因为大家都当那是古董看待了。还有，珠宝放得住，带得走。“放得住”是指珠宝保存起来会比书画容易，“带得走”就是指珠宝体积一般较小，携带方便。最后，珠宝“全球通”，高额度。

在进行珠宝收藏之前，一定要明确自己的目的：到底仅仅作作为一种装饰，还是为了收藏保值。如果是后者，就一定要在购买之前做好功课。对于打算购买的珠宝的品质进行鉴定，最好要求出售方出具相关的鉴定书，只有这样才能保证自己的投资收益。

投资学课堂：

珠宝一向是被人们视为奢侈品甚至保值品的“细软”，因而收藏者众多，在暴利引诱下，珠宝造假空间巨大，造假手段层出不穷。因此，投资者投资珠宝切记要谨慎！

第十一章 有得有失，该出手时才出手——房产投资要慎重

置业投资如同在股票市场中搏杀一般——机会与风险并存。如果不能把握投资的方式、投资的类型、乃至投资的时机，房产投资的回报就很渺茫，甚至被套牢。而在房地产市场解套无疑要比股市更难。因此房产投资要慎重，再慎重。

房地产投资的类型

房地产投资是一项复杂的、收益和风险共存的经济活动。房地产投资过程中不确定性因素影响较大,并给投资者带来较大风险。在房地产投资活动中,投资者要选择适合自己的投资类型。

一、从房地产投资形式来说，房地产投资分为直接投资和间接投资两类。

(1) 直接投资

房地产直接投资是指投资者直接参与房地产开发或购买房地产的过程并参与有关的管理工作，包括从购地开始的开发投资和物业建成后的置业投资两种形式。

◆房地产开发投资

房地产开发投资是指投资者从购买土地使用权开始，经过项目方案、规划方案和施工建设等过程获得房地产商品，然后将其推向市场，转让给新的投资者或使用，并通过转让过程收回投资、实现开发商收益目标的投资活动。

房地产开发投资通常属于短期投资，它形成了房地产市场上的增量供给。开发投资的目的主要是赚取开发利润，风险较大但回报也比较丰厚。房地产开发投资者将建成后的房地产用于出租（如写字楼、公寓、别墅、货仓等）或经营（如商场、酒店等）时，短期开发投资就转变成了长期置业投资。

◆房地产置业投资

房地产置业投资是购置物业以满足自身生活居住或出租经营需要，并在不愿意持有该物业时可以获取转售收益的一种投资活动。置业投资的对象可以是开发后新建成的物业（市场上的增量房地产），也可以是房地产市场上的二手房。

(2) 间接投资

房地产间接投资主要是指将资金投入与房地产相关的证券市场的行为。房地产的间接投资者不需直接参与有关投资管理。具体投资形式包括：购买房地产开发投资企业的债券、股票；购买房地产投资信托基金和房地产抵押贷款证券等。

◆购买住房抵押支持证券

个人住房抵押贷款证券化兴起于 20 世纪 70 年代，经过近 30 年的发展，已成为美国、加拿大等发达资本主义国家住房金融市场上的重要筹资工具和手段。所谓抵押贷款证券化，就是把金融机构所持有的个人住房抵押贷款债权转化为抵押支持证券（MBS），然后通过出售证券融通资金，购买证券的投资者也就成为房地产间接投资者。购买抵押支持证券的投资者可以间接地获取房地产投资的收益。

◆购买房地产开发投资企业的债券、股票

为了降低融资成本，越来越多的大型房地产开发投资企业希望通过资本市场直接融资，以支持其开发投资计划。通过公司直接或间接上市，解决了房地产开发所需的资本金投入问

题。债券或股票的投资者，也就分享了部分房地产投资收益，成为间接的房地产投资者。

◆投资于房地产投资信托基金

房地产投资信托基金（REITS）是购买、开发、管理和出售房地产资产的公司。REITS 选择投资的领域非常广泛且具有很多优越性：第一，收益稳定，因为 REITS 的投资收益主要来源于其所拥有物业的经常性租金收入；第二，REITS 投资的流动性很好，投资者很容易将持有的 REITS 的股份转换为现金。这是因为，其股份可在主要的交易所交易，买卖房地产投资信托基金的资产或股份比在市场上买卖房地产更容易。

二、从房地产投资的用途来说，房地产投资可分为地产投资、住宅房地产投资、商业地产投资、工业房地产投资等。

（1）地产投资

即单纯地投资于土地，利用土地的买卖差价和进行土地开发后出售或出租经营来获取投资收益。

（2）住宅房地产投资

住宅房地产分为普通商品住宅、高档公寓和别墅等多种类型。投资于住宅房地产，既可直接出售，也可进行租赁经营

（3）商业房地产投资

这种投资的对象包括写字楼、商场、旅馆、酒店和各种娱乐设施等，这类房地产主要以出租经营为主，收益较高，但同时承担的风险也较大。物业管理对于这类投资显得尤其重要，它是防范投资风险的主要手段。

（4）工业房地产投资

我国目前工业房地产投资主要集中于开发区建设中，其他都是随一般工业投资进行的。

三、从房地产投资经营方式来说，房地产投资分为出售型房地产项目投资、出租型房地产项目投资和混合型房地产项目投资。

（1）出售型房地产项目投资

这类房地产项目以预售或开发完成后出售的方式得到收入、回收开发资金、获取开发收益，以达到盈利的目的。

（2）出租型房地产项目

这类房地产项目以预租或开发完成后出租的方式得到收入、回收开发资金、获取开发收益，以达到盈利的目的。

（3）混合型房地产项目

这类房地产项目以预售、预租或开发完成后出售、出租、自营的各种组合方式得到收入，回收开发资金、获取开发收益，以达到盈利的目的。

投资学课堂：

投资者了解的越多，就越可能归避风险或减少风险损失，使投资收益得到保障，让房地产投资在一定的风险下达到最大预期收益或在一定的预期收益下对应的风险最小。

购房前首先要明确购房预算

一套房子，少则几十万，多则上百万，对于普通的工薪阶层是一个相当大的投资，有些购房者初次置业时，常会造成预算一再超支，甚至形成“买得起住不起”的紧张局面。

投资者在明确购房目的后，需要制订一个详细的购房预算，从而正确估算自己的实际购买能力。

◎先考虑支付得起的房子，再考虑喜欢的房子。

◎购房预算可以帮助购房者准确把握自身的实力和购房方向，选择适宜的房价、房屋面积、户型等。

中国有句古话：“凡事预则立，不预则废。”具体而言，合理的购房预算要“预估”以下四个方面：

一、要预估可支配的投入

(1) 银行存款。

(2) 可变现资产。如可以套现的股票、基金等理财产品，可以上市出售的旧房等。

(3) 短期借款。

(4) 已缴存的公积金。公积金虽然在购房前不能提取，但在取得购房合同或购房协议、购房发票后就可以申请。缴存比例高、时间长的公积金将是一笔不小的可支配投入！

◎大多数购房者都会使用贷款，可支配的资金至少要满足最低首付款金额，使用公积金贷款和商业贷款的首付比例是有差异的。

二、要预估各种购房费用

买房的时候，计算的通常都是房子多少钱一平方米和房子总价是多少，以为支付了要交的房款，房子就能属于自己了。

事实上，除了买房款，购房者还要支付林林总总的费用，虽然大多数费用的数目都不大，但很多时候购房者会被这些收费名目搞得头昏脑胀，还要眼睁睁地看着兜里的钞票哗啦啦地往外流。所以，对房价之外还要准备多少钱，购房者要有一个全面的正确的认识。

由于各地政策不同、房屋性质不同，在费用上有很大的区别。

以下是以在北京购买一套普通商品住宅为例，列举了收房前后可能发生的几个大项支出。

以 2008 年 11 月 1 日以后在北京购买的一套 75 平方米、总价 80 万、首付 20%和公积金贷款和普通住房为例。

契税：8000 元

公共维修基金：多层住宅为 $75 \times 100 = 7500$ 元，高层全现浇结构为 $75 \times 150 = 11250$ 元，高层框剪结构为 $75 \times 200 = 15000$ 元

按揭费用： $800000 \times (1-20\%) \times 5\% + \min(1500, 800000 \times (1-20\%) \times 3\%) = 4700$ 元

按照每年 24 元 / 平方米的集中取暖计算，首期取暖费用为 $24 \times 75 = 1800$ 元

装修费用按 1000 元 / 平方米（中国建筑装饰协会 2006 年调查数据）计算，约为 $1000 \times 75 = 75000$ 元

初步估算，首付款之外还需准备近 10 万元，这还不包括由车位产生的相关费用！

可支配的投入千万不能满打满算，认为只要能付得起首付款就可以做出购房决定了，后期往往会出现因手头资金不足延期收房，收房后没钱装修等窘境。

三、要预估购房后的家庭收支状况

家庭收入主要以每月固定的来源为主，目前每年可提取一次的公积金也可算作一个潜在的收入来源；月供会是很大的一块家庭支出，月供的多少由您选择商业贷款还是住房公积金贷款，以及月还款的方式决定。

从 2009 年开始北京公积金实现了一个月一支取，对北京的购房者来说将是一个非常良好的消息，每月的还贷压力得到了缓解！因此，有公积金的购房者一定要关注当地公积金政策的变化！

据专家测算，购房还贷支出只占到家庭总收入的 30%以下才是安全的。如果收入预期增长前景比较看好，这个比例可以适当提高！

四、要预估购房总价

预估完可支配的投入、林林总总的购房费用以及购房后的家庭收支状况后，对自己能买什么价位的房子基本上能做到心中有数，但究竟什么样的房价才比较合理呢？

多数购房者谈到买房，首先考虑的就是单价高低，而忽视总价。

据业内人士测算，购房总价控制在家庭年收入的 6 倍以下比较合适。在这个价位下，若首付 20%、贷款 20 年，购房后每月偿还贷款的支出将在“不超过家庭月收入 50%”的范围，其余 50%的收入还能够较好地维持丰富多彩的生活支出。可见，结合财务情况，合理预估购房总价，才可能让购房者不把自己的后半生置于房贷的压力下。

购房可不是件容易的事儿。面对售楼人员滔滔不绝的讲解以及成堆的专业术语，您是否会感到迷惑不解？因此，在去售楼处实地看房前，掌握一些基础的房地产知识、术语，这样才不会让那些售楼先生/小姐们觉得您是毫无购房经验的菜鸟。

投资学课堂：

购买房产，对于任何一个家庭来说都是相当大的投资，因此购房前有必要拟订一个购房预算。

选房时要做到“望、闻、问、切”窗体底端

选房是一个非常个性化的过程，但也存在某些共性。归纳起来，就是要做到“望、闻、问、切”。

中医在长期的医疗实践中，总结出了四种论断疾病的方法，这就是望、闻、问、切四诊。买房对于大多数人来说是一件大事，因此，我们在选房时也要巧妙地运用“望、闻、问、切”四诊，不断地察看房子的里里外外，千万不能急于求成，妄下判断。

◎望

多了解市场行情。最起码要了解房价走势以及热点区域。例如自己所在的城市近期房价涨跌势如何，哪些区域涨跌快些，哪些区域慢些，哪些楼盘卖得火。其次，对一些大的开发商和项目要有所了解。一般而言，品牌开发商的项目品质会比较有保证。此外，至少要学会看楼书、沙盘，看户型图、样板间，这样才能用更专业、实用的眼光去看房。

◎闻

有空多跑售楼处。跑售楼处有一个基本的好处，就是您可以知道这个项目大致要多长时间竣工，现在进展到什么阶段，以及周边的交通配套等情况。一周跑上两三家，一个月就是 8 ~ 12 家，这样货比三家，最后所做的决定就会更准确，至少不会离谱到哪儿去。

通过多种媒体掌握信息。平时多看报纸、多上网、多接触电视及户外媒体的楼宇广告，万一没时间跑售楼处，从媒体上了解项目信息也是个好办法。在资讯高度发达的今天，房地产已是媒体资讯和广告的重要支柱，通过媒体一方面可以掌握楼市宏观的发展形势，较准确地判断其下一步的走势；另一方面，多数楼盘都会通过媒体做广告，我们可以从各类媒体中了解大量的楼盘信息。

◎问

善于在售楼处提问题。当您选定中意的楼盘，来到售楼处，面对热情似火的销售员时，务必要保持冷静的头脑。在售楼处应尽可能多地提出疑问，包括楼盘的销售方式、具体价格、入住时间、入住条件、车位、交通、配套、公摊、户型、物业等等，不能错过每一个细微的问题。

◎切

到实地进行考察。百闻不如一见，了解的信息再多都不如到实地去走走。考察的内容包括内外两方面。内，就是居住区以内的交通、配套、户型等，并具体到房子的防水、墙角、室内装潢和做工、采光、墙体、茶座、厨房卫生间等细节的问题。外，就是居住区以外的交通、教育、医疗、商业、娱乐等配套，甚至包括居住区到上班地点的距离。这些都要自己亲临现场才能知晓，而不能听开发商的一面之词。

投资学课堂：

作为地产投资者，不论投资能力的大小，也是做要精挑细选，慎而又慎的。如同任何投资一样，盲目跟风是大忌。

选择合理的房贷，摆脱房奴压力

在选择房贷产品时，首先应该了解各银行提供的房贷产品优惠的幅度。以此判断是否适合自己的实际情况。

第一次买房对大多数年轻人来说，是头等大事。买第一套房子应该选择怎样的房贷方案，才能让自己的生活不会因为背上沉重的房贷负担而变质？新房和二手房从理财角度来说哪个更划算？这些看似简单的问题不但直接关系到购房者能够享有的居住条件，而且一旦处理不当，日常生活的质量就会受影响。

首次置业，100万元以内的总价，年轻人该如何支配自己的收入才算合理的？相关人士建议：年轻人第一次买房，房贷支出不宜超过总收入的50%，从理财的角度来说，买新房比买二手房享有更多优惠。

每月还贷额度，不宜超过收入的一半

买房置业是一笔巨大的开销，对处在事业起步阶段的年轻人来说，即便已经拥有一定的经济实力，贷款买房前也要慎重衡量自身的还款能力。目前，包括工商银行、建设银行、农业银行等多家银行在内，在审核购房贷款时，一个共同的参考指标是还款人的月供不得超过收入的50%。对于购房者来说，想要在贷款购房的同时保证生活质量，其月供额度同样需要依照这一指标，即月供不宜超过收入的一半。

“从以往的经验来看，大多数年轻人第一次购房，总价一般控制在100万元以下。”“月供和收入的合理比例是1:2，当然如果享有公积金、住房补贴等福利待遇，或者家庭的总体收入水平较高，这个比例可以适当放宽。”

具体到个人来说，一般月收入在5000元左右的首次置业者，月供不宜超过3000元；月收入在8000元即年收入在10万元左右的，月供一般控制在4000—5000元之间。

此外，对于首次置业需要支付的两成首付，有经济实力的购房者如果没有其他收益稳健的投资渠道，可以选择多付一些首付款，一来可以节省需要偿还的房贷本金，二来还可以节省累计的利息支出。

首付及房贷利率，新房比二手房更优惠

究竟是买二手房还是买新房？这是许多年轻人首次购房时面临的选择。多家银行给出建议：从房贷的角度来说，新房在首付、利率等方面都享有更多优惠。

“买新房首先可以省去一笔税费开支。”“对于那些房龄在20年以上的二手房，不但放贷审批会更加严格，而且要求还款人多付一成首付。”

此外，对于使用公积金购房的人群来说，购买二手房还可能比买新房受到更多限制。以工商银行的房贷政策为例，还款年限一项中，公积金购房的贷款年限加上所购住房的房龄不得超过40年。也就是说，如果购买二手房，特别是那些房龄偏大的老房子，还款人能够享有的还款年限相对较短，由此带来的月供压力也会有所增加。

从银行以往受理的房贷案例来看，一些二手房由于在落实户口、办理产权等方面存在问题，使得购买二手房的置业者遭遇了一些不必要的购房纠纷，蒙受了一些经济和精神损失。

还款方式不同， 房款可省 5 万元

目前，比较普遍的两种还款方式是等额本息、等额本金。所谓等额本息，通俗来讲就是每月还款数额相同的一种还款方式，其每月需要偿还的本金增加，本息则呈下降趋势。与此不同的是，等额本金则是一种每月还款数额递减的房贷方式，其中每月需还本金不变，利息递减。

以一套总价为 90 万元的房子为例，首付两成后商业贷款 72 万元。按照目前 7 折的首套房贷利率 4.158%、20 年还款期计算，采用等额本息还款法，一共需要支付 106 万元的房贷；等额本金还款法则只需支付 102 万的房贷，两者相差 4 万元。这部分差额其实是利息的差别，等额本金需要支付的利息较少，因此不少购房者认为它比较划算，相当于节省了一部分房贷支出。

尽管如此，等额本金还款法并不适合所有的购房者，因为它的月供是呈倒金字塔的结构，即早期的还款数额较高，并不是所有的年轻购房者都能够承受。此外，尽管等额本息需要支付的利息较多，但是它每月还款额不变，便于购房者支付。（具体到还款年限，目前受理房贷业务较多的工商银行政策是，商业贷款年限加上还贷人年龄不得超过 70 年。）

除了传统的等额本金、等额本息还款法，目前不少银行还为购房者提供了多种灵活的还款方式。对于平时还款压力不大的购房者来说，如果觉得每月一次的还款频率较低，可以使用每两周还款一次的“双周供”还款方式。

对于中高收入阶层来说，预期未来较短年限内，通常是 10 年以内，会有较大额度资金进账，而短期希望偿还较少数额的月供，将其余款项运用到其他投资领域，可以使用“气球贷”，大部分本金到期时一次性偿还。

对于刚刚参加工作，收入不稳定的购房者来说，还可以按照未来收入的不同制定每一年的还款额度，采用“移动按揭”的还款方式。（值得注意的是，对于这种灵活多变的还款方式，还款人需要牢记自己的还款周期和额度，及时还款，避免因疏忽留下不良的信用记录。）

“目前新房执行的是两成首付、7 折利率的房贷政策，但是如果还款人买的是二手房，约定俗成的规则是，首付比例和利率会上调。”据业内人士说，一些银行甚至不愿接手二手房的房贷业务，这是因为二手房在房产市场上转手出售，从保值的角度来说，会比新房存在更多不确定因素。

合理选择房贷， 还能获理财收益

与以往单一的房贷产品不同，现在包括工商银行、建设银行、中国银行等多家银行在内，都推出了房贷理财产品。也就是说，除了节省房贷支出外，还可以从中得到一定的理财收益。

其中，多家银行均有推出的一种房贷理财产品叫做“存贷通”。通俗来说，这是一种通过活期存款方式抵扣房贷本金的理财产品。以工商银行为例，只要购房者在该行拥有 5 万元以上的活期存款，就可以办理“存贷通”业务。如果客户的存款总额为 10 万元，减去 5 万元的存款下限，剩余的 5 万元活期存款每年可以抵扣房贷的额度为 $5 \text{ 万元} \times 80\% \times (4.158\% - 0.36\%) = 1,519 \text{ 元}$ 。其中，80%是工行规定的存款抵扣房贷比例，各家银行提供的比例各不相同；4.158%是目前 7 折的首套房贷利率，0.36%是活期存款利率。

“10 万元存款既可以全额获得活期贷款的利息收益，其中一部分还可以抵扣房贷。”“对于那些拥有一定存款，但是因为需要资金周转或者投资的还款人来说，房贷还了，投资也没耽误，一举两得。”

此外，对于那些资金实力雄厚的购房者来说，即便采用全额付款的方式，同样可以通过房屋抵押的方式，获得一笔消费贷款，运用在其他投资渠道。

投资学课堂：

选对一款房贷产品，不仅可以月月省息，更可以让自己做个轻松还贷人。因此，买房投资者应慎重选择适合自己的房贷。

第十二章 双利投资，保障你的未来，——保险投资要适合

保险是风险性最低的投资工具，目前很多险种具有增值性质，即投保后不但可获得保障，同时保费在保险公司的运作下还可坐收红利。这种保险的商业性增强了其投资价值。保险是晴天备伞，未雨绸缪，只有今天预备明天，才是稳健人生！

今天的投资，明天的受益

保险是以契约形式确立双方经济关系，以缴纳保险费建立起来的保险基金，对保险合同规定范围内的灾害事故所造成的损失，进行经济补偿或给付的一种经济形式。

保险是现代家庭投资理财的一种明智选择，是家庭未来生活保障的需要。购买保险要根据自己的经济实力，选择最适合自己的保险项目及保险金额。

1、明确投保的目的，选择合适险种

在准备投保之前，投保者应先明确自己的投保目的，有了明确的目的，才能选择合适的险种。是财产保险还是人身保险？是人寿保险还是意外伤害保险？为了自己退休有保险，就应该选择个人养老保险；为了将来子女受到更好的教育，就要选择少儿保险等。总之，要避免因选错险种而造成买了保险却得不到预期保障的情况出现。

2、量力而行，确定保险金额

一般来说，财产保险金额应当与家庭财产保险价值大致相等。如果保险金额超过保险价值，合同中超额部分是无效的；如果保险金额低于保险价值，除非保险合同另有约定，保险公司将按照保险金额与保险价值的比例承担赔偿责任或只能以保险金额为限赔偿。

如一台电视机的价值 2000 元，投保人投保的保险金额却是 3000 元，那么超过的 1000 元无效，一旦保险事故发生，保险公司最多也只是支付 2000 元。

人身保险的保险金额一般由投保人自己确定，有的可以投保多份，投保人必须考虑自己的支付能力，不能为追求高额保险金而不考虑自己的经济能力。否则，一旦出现不能承担保险费的情况，不但保险成了泡影，已缴的保险费也将蒙受很大损失，得不偿失。

3、保险期限长短相配

保险期限长短直接影响到保险金额的多寡、时间的分配、险种的决定，直接关系到投保人的经济利益。比如意外伤害保险、医疗保险一般是以一年为期，有些也可以选择半年期，投保人可在期满后选择续保或停止投保。人寿保险通常是多年期的，投保人可以选择适合自己的保险时间跨度、交纳保费的期限以及领取保险金的时间。

4、合理搭配险种

选择人身保险可以在保险项目上进行组合，如购买一个至二个主险附加意外伤害、疾病医疗保险，使保障性更高。在综合考虑所有需要投保的项目时，还需要进行全面安排，应避免重复投保，使投保的资金能够发挥最大作用。例如因工作经常出差工作的人，就应该买一项专门的人身意外保险，而不要每次购买乘客人身意外保险，这样不但可以节省保费，而且在其他情况下所出现的人身意外，也会得到赔偿。如果你正准备购买多项保险，应当尽量以综合的方式投保。因为，它可以避免各个单独保单之间可能出现的重复，从而节省保险费，得到较大费率优惠。

投资理财必然面对收益与风险的矛盾，收益越大，风险越大。因此，既要敢冒风险，追求收益最大化，又要时刻防范风险，确保资金安全。

家庭保险投资建议：

保险投资可不是菜市场买菜，一来二去就成交了。对于这一项理财方式，我们有下列的投资建议：

◆人财兼顾，适当搭配

对一个普通家庭来说，亲人健康平安是最大的幸福，美好的生活靠家庭成员的双手共同创造。因此，参加保险时要以人为重，特别是首先考虑家庭中的支柱。至于家庭财产，“钱乃身外之物”的观念固然潇洒，但物质文明同样是我们的追求，提高家庭生活质量是我们投资的目的。能够用较少的支出换来家庭财产的安全、减轻心理和经济压力也有必要。

所以，在有条件的情况下，要人财兼顾，先保人身险，也别忽视财产险。

◆考虑家庭成长的阶段

家庭处于不同的阶段，如创建期、成长期、成熟期所处的风险也不同。在成长期，孩子教育正需要钱，此时最怕拿不出钱，误了孩子智力投资，可以早早投保少年儿童险、子女教育保险。如果家庭进入成熟期。孩子已经长大并走上社会，此时夫妻均可投保养老金保险，为晚年生活作打算。

◆储蓄性质的保险值得投资

储蓄性质的投保对于坚信储蓄力量大的人来说，虽然一次性交付的保险金额较大，但一举两得，值得考虑。诸如家庭财产两全保险和长效还本保险、简易人身保险、少年儿童保险等险种都具有储蓄性质。在保险有效期内发生的损失保险公司负责赔偿，保险期满后还能退还保险金，损失的只是保险金的利息或者将其进行其他投资可能取得的收益。但无论中间是否发生过赔偿，投入的保险金都能收回。

◆不妨多买几份

有的人决心投保，可是出手又比较“小家子气”，像简易人身保险，每份保费1元，保险较全面，费用小，容易负担。但若投保的份数太少，作用并不明显。再加上保险公司目前开办的许多长期性险种又大多有储蓄性质，如果有经济条件，不妨投保的份数多一些，期限长一些。

保险是一种无形的商品，它是保险公司对我们的一种承诺和服务，这种承诺和服务会伴随我们一生。买保险如同与上帝签订了一个合约，保证我们一生平安，万一有问题由它来解决。买保险也如同买一孝顺儿子，当您人生遇到危机时，只有他捧着钱来，而其他如律师、医生都是来向您要钱的。现实生活中，有许多侥幸心理的所谓的聪明人士，艳阳高照时他不懂未雨绸缪，万事如意时他没有忧患风险意识，当灾难降临时他往往求助于社会，单位和亲朋，最后他才知道单位和亲朋对自己的帮助是极其有限不足挂齿的。

其实，保险就是互助，就是未雨绸缪，就是安心，保护，责任和价值的证明，是我们常说的“保障”的替代品，每个人都应该拥有它。

但同时买保险也有一定的风险。这种风险主要来自保险公司，保险公司经营好坏直接关系到投保者的收益。中国的《保险法》规定：“经营有人寿保险业务的保险公司，除分立、合并外，不得解散”。解散与破产是两个不同的概念。《保险法》规定：“保险公司不能支付到期债务，经金融监督管理部门同意，由人民法院宣告破产。”人寿保险公司破产时，被保险人的利益便可能遭受损失。

因此，投保者在投保前，必须了解所投保保险公司的经营状况，发展前景，要阅读宣传材料，而且在最终决定购买前还应阅读、分析保险条款全文，不但要了解购买保险产品可能得到的利益，更重要的是要了解可能存在的风险。

保险不仅是买平安，也是一种理财之道。每个成功的个人理财计划中，都不可缺少一个

合适的保险计划。

投资学课堂：

保险对投资者来说：开拓了投资渠道，扩大了投资的选择范围，同时也适应了投资者多样性的投资动机，交易动机和利益的需求，一般来说能为投资者提供获得较高收益的可能性。

如何选择适合自己的养老保险？

随着中国人口老龄化速度的加快，越来越多的人对潜在的养老危机认识也越来越清晰，此时，选择一个适合自己的养老保险已经迫在眉睫。

现在很多人都已意识到单靠国家的社会基本养老保险是不能保证高品质的退休生活的，为了弥补社保的不足，我们需要通过其它方式解决一部分养老金，商业养老险就是其中很重要的一种方式。

在选择商业保险制定养老计划时，首先要注重保障功能，使自己在退休后依然能够有稳定的收入，这是第一重要的功能；第二是要注重保值，也就是说要看为自己未来规划的养老金是否能满足当时的消费水平；第三是尽早投保，虽然养老是 55 岁、60 岁的事情，但年纪越轻，投保的价格越低，自己的负担也就越轻。

面对五花八门的可用于未来养老金积累的保险，该如何选择。现在各家保险公司的养老险主要有以下几种形式：

1、传统型养老险

传统型养老险利率是确定的，一般在 2.0%—2.4%之间，从什么时间开始领养老金，每月或每年领多少钱，可以领多长时间，都是投保时就可以明确选择和预知的。这种产品相当于把年青时的一部分钱，通过保险这种强制储蓄的方式转移给年老时的自己使用。

◎优势：回报固定，在出现零利率或者负利率的情况下，也不会影响养老金的回报率。比如在 20 世纪 90 年代末期出售的一些养老产品，按照当时的利率设计的回报，回报率都很高。

◎劣势：很难抵御通胀的影响。

◎适合人群：没有良好储蓄观念、理财风格保守，不愿承担风险的人群。

2、分红型养老险

与传统养老险不同的地方是除了保底的预定利率，到了约定的年龄每年或每月领取固定养老金外，每年还有不确定的分红。目前很多保险公司的养老产品都是这种分红型，也是客户选择比较多的养老险类型。

◎优势：分红从理论上讲可以抵制一定的通胀，使养老金相对保值并增值；养老金的领取确定、安全、专款专用。

◎缺点：分红不确定，客户在购买时可以参考公司过去几年的实际分红数据。

◎适合人群：适合对长期利率看涨、对通货膨胀因素特别敏感的人群。

3、万能型寿险

万能产品是一种非常灵活的产品。养老金的领取不象传统养老险事先约定好领取年龄、领取金额。这一类型的产品在扣除部分初始费用和保障费用后，剩余保费进入个人投资账户，投资账户有保证的最低收益率，目前一般在 2.0%—2.5%之间。投资账户除了约定的最低收益外，还有不确定的“额外收益”。

◎优势：万能险的特点是下有保底利率，上不封顶收益，可有效抵制通胀；存取灵活。

◎劣势：不适合年龄段比较大的人，因为保费要先扣除保障费用、前期管理费再进入投资账户。如果年龄比较大，保障费用非常高，实际进入投资账户的钱就很少；其次万能险要

终身扣保障费用，所以到了 60 岁退休后，家庭责任减轻时应该适当调低寿险保障额度，以获得更多的养老金。

◎适合人群：适合收入较高人群。

4、投资连结保险

也叫“基金中的基金”，在美国、英国等发达国家这种产品占到了市场的 50%以上，但在中国还没有被很多客户认识和接受。投连险的灵活性类似于万能，与万能不同的是万能只有一个投资帐户，而投连有几个风险程度不同的账户供客户选择。扣除各种费用后进入投资账户的钱盈亏由客户自负。如果客户担心有风险，可以选择银行债券账户或大额现金类账户。

◎优势：在兼顾保障的基础上，分享专家理财带来的收益。不同账户自由转换，以适应资本市场不同的形势。只要坚持长线投资，会有不错的收益。

◎劣势：是保险产品中投资风险最高的一类产品，必须坚持长期持有。也是终身扣除保障费用，如果年轻时保额做的比较高，退休后家庭责任减轻后保额要做适当调整。

◎适合人群：收入高，期望高收益，风险承受力高的人群。

在选择养老保险计划时，应充分考虑目前的收入水平，并结合自己的日常开销、未来生活预期、通货膨胀等因素，做出合理的选择。专家建议，购买商业养老保险所获得的补充养老金占未来所有养老费用的 25%~40%为宜。

平安保险公司“钟爱一生完满退休计划”——将养老金、生命赔付以及重大疾病保障捆绑在一起，是国内首个多功能的养老保险计划。该产品提供了 4 种领取年龄，多种交费方式，0-55 岁均可投保，客户完全可以根据自身的经济情况来选择不同的缴费方式，合理设计养老规划。不仅可以让投保人选择按月或按年领养老金，而且为他们增添了生命、重大疾病的保障。该产品还通过保单分红机制，使客户能长期分享未来经济发展和市场利率上浮的潜在收益，同时也可有效规避通货膨胀对养老所带来的影响。

该计划的养老金可以一直领至 100 岁，可满足绝大多数人的终身养老需求，同时这款产品采用递增型领取，养老保险金每三年递增一次，可有效应对通货膨胀。该计划保证最少领取 20 年，在 88 岁还能获得一笔与保险金额等值的祝寿金。

据介绍，这个计划适合那些 25—45 岁上有老下有幼、工作压力大的社会中坚人士。该项保障计划不仅可以让投保人选择按月或按年领养老金，而且为他们增添了生命、重大疾病保障。

此外，这个养老保险计划的主险是分红型产品，可抵御利率风险和通胀风险。另外，当投保人开始领取养老金后，每 3 年养老金的金额会按保额 0.6% 的幅度递增一次，这同样具有抵御通胀的功能。

退休计划案例白领丽人王小姐，今年 30 岁，计划 55 岁退休。收入虽然不错，但是花销也大，十分担心现在潇洒花钱会影响未来的退休品质。因为工作繁忙，经常出差，王小姐特别害怕遇到意外。

王小姐选择了“平安钟爱一生无忧退休计划”，该计划包括平安钟爱一生养老年金保险（分红型）3 万元+附加意外伤害保险 10 万元+附加意外伤害医疗保险 2 万元。从 55 岁开始，王小姐每年可领取 3000 元，每 3 年递增养老保险金额的 0.6%，保证领取 20 年。88 周岁可领取 30000 元祝寿金。同时享受多重意外、身故保障及分红利益。

拥有这款计划，王小姐每月只需花费约 315 元。

此外，在购买养老保险时，要考虑 4 个因素：投保年龄、家庭收支、家族寿命、通货膨胀。通常，养老规划制定得早，负担相对较轻。

如果家族有长寿史，可考虑领取时间比较长的终身养老险，如果家族无长寿史，无法生存至该养老险精算所依据的寿命，可能会“亏本”，就选择定期养老险。

如果考虑抵御通货膨胀因素，则应选择有增值功能的养老险。总之，各类养老保险各有

所长，也各有所短，购买时可考虑相互组合，取长补短。

投资学课堂：

养老保险是较有保证的投资，可降低退休规划的不确定性，因此，每个人应根据自己的资金情况进行投资选择。

为自己建一个终身医疗账户

你对未来最担心什么？根据一份调查显示，目前中国居民最为担心的三件大事中，担心生病的比例高居榜首，占到 65.1%。你未来想买什么保险？根据一份调查，76%的城市居民预期购买医疗保险，其中长期健康保险成为市民最需要的保险种类。

商业医疗保险作为一种对社会医疗保险的很好补充方式，越来越受到人们的重视。面对目前保险市场上众多让人眼花缭乱的医疗险种，人们往往对自身的需求和保险条款理解不够，花了钱却没得到应有的保障。

目前市场上的商业健康保险主要有以下三大类：

1、以疾病发生为给付保险金条件的疾病保险，一般称为重大疾病保险。即只要被保险人确认罹患了保险条款中列出的某种疾病，无论是否已经发生医疗费用，也不管一共发生了多少费用，都可获得保险公司的约定额度的补偿。这种保险不需要被保险人提供相应的费用发票。

2、以意外事故或疾病而产生医疗费用为给付条件，按约定的比例给付保险金的医疗保险。即被保险人在接受医疗服务发生费用时，由保险公司按照一定比例和限额进行补偿。最常见的是住院医疗费用报销型保险，也有一些门急诊费用报销保险。

但在目前内地的保险市场中，由于保险公司承担的风险较大，门急诊费用保险还比较少，一般是在团体医疗或者健康险中有附加门急诊费用保险；个人健康医疗险中门急诊费用类保险产品很少，现在市面上销售的只有附加意外伤害门急诊医疗保险，也就是说还没有开发由普通疾病引起的急诊保险。（中保康险的VIP医疗计划中有个人门诊保险，但价格很高）

3、以因意外伤害或疾病导致收入中断或减少为给付保险金条件的收入保障保险。即被保险人因意外伤害、疾病，使工作能力丧失或降低时，由保险公司按照约定的标准补偿其收入损失的一种保险。也就是通常所说的住院津贴（补贴）型保险。

对于不同的人群而言，由于家庭的经济状况、肩负的家庭责任、已有的保障情况等不同，在选择时也应有所侧重，分清轻重缓急，选择不同的产品类型，而不是贪大求全。

那如何购买称心如意的医疗保险呢？保险业专家认为可从以下几点考虑。

◆有社保宜买补贴型保险

王先生买了某保险公司 2 万元的商业医疗保险。他住院花费了 12000 余元，按照保险条款，他应得到保险公司近 9000 元赔付。但由于他从社会基本医疗保险中报销 7000 余元药费，保险公司最后赔付他实际费用与报销费用的差额部分 5100 元，这让王先生很不理解。

保险业专家说，目前市场上的商业医疗保险赔付的方式可以分为两种，一种是费用型保险，一种是补贴型保险，王先生购买的是费用型保险。

所谓费用型保险是指保险公司根据合同中规定的比例，按照投保人在医疗中的所有费用单据上的总额来进行赔付，如果在社会基本医疗保险报销，保险公司就只能按照保险补偿原则，补足所耗费用的差额；反过来也是一样，如果在保险公司报销后，社保也只能补足费用差额。

而补贴型保险，又称定额给付型保险，与实际医疗费用无关，理赔时无须提供发票，保

险公司按照合同规定的补贴标准，对投保人进行赔付。无论他在治疗中花多少钱，得了什么病，赔付标准不变。

所以在购买医疗保险时，应该针对自身参加社保与否来决定购买哪种保险，如果没有参加社会基本医疗保险，比较适合投保费用型保险。

根据不同年龄段选择险种

单身一族，刚走向社会的年轻人，身体面临的风险主要来自于意外伤害，加上工作时间不长，受经济能力的限制，在医疗保险的组合上可以意外伤害医疗保险为主，配上一份重大疾病保险，后者主要是利用这个年龄段投保重大疾病保险费用低的优势，为自己作一个长远的医疗保险规划。

婚后时期 人过 30 岁就要开始防衰老，可以重点买一份住院医疗保险，应付一般性住院医疗费用的支出。进入这个时期的人具备了一定的经济基础，同时对家庭又多了一份责任感，不妨多选择一份保障额度与经济能力相适合的重大疾病保险，避免因患大病使家庭在经济上陷入困境。

◆选择缴费方式

健康险一般有多种缴费方式，可以一次性缴清，亦可以逐年分期缴费。具体的缴费方式，要根据投保人自身的经济收入和家庭情况而定。

专家建议：投保重疾保险等健康险时，尽量选择缴费期长的缴费方式。虽然所付总额可能略多些，但每次缴费较少，不会给家庭带来太大的负担，加之利息等因素，实际成本不一定高于一次缴清的付费方式。

二是因为不少保险公司规定，若重大疾病保险金的给付发生在缴费期内，从给付之日起，免交以后各期保险费，保险合同继续有效。也就是说，如果被保险人在缴费第二年身染重疾，选择 10 年缴，实际保费只付了 1/5；若是 20 年缴，就只支付了 1/10 的保费。

投资学课堂：

买医疗保险要根据各人经济情况而决定，如果经济情况允许，投资者最好为自己投一份重大疾病险。

给孩子买保险，钱要花在刀刃上

如今，应该给孩子买保险已经成为很多父母的共识，但是如何正确的为孩子挑选、搭配保险，成了令众多父母头疼的问题。面对市面上各式各样的保险产品、看到头晕眼花的保险条款，还有那一笔笔的经济账，买保险该从哪里下手，怎样才能既不花冤枉钱，又能给孩子最好的保障呢？

从孩子一出生，很多家长就开始准备给孩子买保险。目前儿童保险有 4 大主流险种。

1、儿童意外伤害险——保障型儿童险

◎购买理由：儿童好奇心强，活泼好动，而自我保护意识比较差，在社会中处于弱势群体，因此发生意外的可能性也就相对较大。据最新的统计资料表明，儿童期意外死亡以每年 7%~10% 的速度增加，某些地区意外死亡与伤害的发生比例高达 1：19，已经成为我国 0~14 岁儿童的第一位死因。意外死亡的重要原因是意外窒息、溺水、车祸与中毒，其中车祸死亡率的上升尤为显著。意外伤害的主要原因为跌落、烧(烫)伤、动物致伤。目前意外伤害已经超过疾病成为儿童健康的头号杀手。

◎险种特点：保费便宜，保障高，无返还。

◎适用家庭：基础购买，只保意外伤害。

◎提示：购买这类保险并不意味着从此可以不用担心孩子的安全问题，它只是在孩子发

生意外事件后，可以得到一定的经济帮助和赔偿。

2、儿童健康医疗险——保障型儿童险

◎购买理由：在家庭生活中，与儿童健康有关的花费主要有两种：一种是儿童重大疾病；一种是儿童住院医疗。目前，重大疾病有年轻化、低龄化的趋向，如白血病等恶性肿瘤同时还有像川崎病、严重心肌炎等婴幼儿易患的特定重大疾病，而按照我国目前的基本医疗保险制度现状，少年儿童这一年龄段基本上处于无医疗保障状态。因此，利用保险分担孩子的医疗费支出就成为投保儿童保险所要考虑的重要因素。

现在普通的儿童疾病主要是呼吸道和消化道疾病，如上呼吸道感染、支气管炎、肺炎、腹泻等，动辄就住院，积累下来，花费也不小。因此在考虑购买险种时，建议家长可以购买附加住院医疗险和住院津贴险。这样，孩子万一生病住院，大部分医疗费用就可以报销，并可获得 50 元～100 元/天的住院补贴。

◎险种特点：保费便宜，保障高，无返还。

◎适用家庭：基础购买，孩子体质较弱。

◎提示：重大疾病险投保年龄越小保费越便宜。过去，许多公司规定 18 岁以上才能购买重大疾病险，但现在 16 岁以下的儿童也可以购买该险种了。

3、儿童教育储蓄险——储蓄型儿童险

购买理由：最近十年中，教育市场化所带来的教育支出高涨，以及家庭消费观念的变化，越来越多的父母都愿意将有限的资源投资在孩子的教育培养上，提前为孩子做一个财务规划和安排。

教育储蓄险主要就是解决孩子未来上学或者出国留学的学费问题。以购买保险的形式来为孩子筹措教育费用，购买保险后需要按时向保险公司缴费，作为一种强制性储蓄，可保障孩子日后的费用使用。而一旦父母发生意外，如果购买了可豁免保费的保险产品，孩子不仅免交保费，还可获得一份生活费。所以此类保险是以储蓄和保障为主。

◎险种特点：定期定额缴费，存多返还多，储蓄外有保障。

◎适用家庭：目标明确的中长期储备。

◎提示：由于目前不少保险公司推出的教育型险种都将教育基金与儿童身故保障设计在一起，相比储蓄等单纯的投资渠道，购买教育型险种更多了一层保障功能。另外，购买保险还能在一定程度上达到合理避税的目的。

4、儿童投资理财保险——投资型儿童险

◎购买理由：投资连结保险是一种融合保障、储蓄与投资于一身的新险种。与其它险种不同的是，投资连结险能够较好地融合风险保障与理财规划的优点。投资类保险尤其是万能产品，可以同时解决孩子的教育（留学）、创业、养老等大宗费用的问题。目前各个保险公司的具体保险方案不尽相同，但通常是孩子在成年前，父母为投保人，为孩子筹划日后的教育留学费用、创业启动资金；孩子在成年后，自己将成为投保人，筹划补充养老、医疗、旅游基金等。

家庭可以根据孩子的教育需要，应付不确定各个教育支出。投资本险种，需要有一定的经济基础，保费预算较高。

◎险种特点：保费自由、保额自主，随时支取，保障外有收益。

◎适用家庭：保费预算较高的家庭。

◎提示：作为一种新近推出的险种，保险公司销售人员通常都会鼓励家长尝试购买，虽然此险种覆盖范围比较全面，但父母在投保前仍要考虑实际需要，尤其是要考虑是否重复购买。

每个家庭的经济情况不同，因此，以下仅供参考：

◆经济实力一般：儿童意外险和医疗险

这两个是最基本,也是最经济的险种,遇到因无人照管或是稍有疏忽而发生的意外伤害,如跌倒、磕碰伤,或是较严重的如车祸等,就可以得到一定的经济赔偿。这种险花钱不多但是保障挺好。

◆经济实力尚可：儿童重大疾病保险

因为重大疾病高额医疗费用负担比较沉重,往往使一个家庭产生巨大的经济压力。而以前保险公司是拒绝为幼儿投保该项险种的,但现在年龄限制已经放宽。购买后可以防万一。

◆经济实力较强：教育储蓄险

如果父母经济实力较强,购买教育险只是“强制储蓄”,不仅可以解决孩子以后上高中、大学或者出国留学的学费问题。另外一点,就是它的收益要比定期存款稍高一些,可以避开利息税,作为一种家庭理财规划。

◆经济实力很强：理财型的险种

如果家庭经济实力确实很强,又想给孩子更多的保障,不妨请保险公司提供一些理财型的险种进行组合。

给儿童投保的 10 个窍门：

●儿童的“保险”年龄

大多数儿童保险的投保年龄都以 0 岁作为开始,但在保险行业章程中,这个 0 岁不是儿童的自然年龄,指的是儿童出生满 28 天。

●缴费期不必太长

可以集中在孩子未成年之前,在他长大成人之后,可选择自己合适的险种为自己投保,但是保障期可相对较长。

●切忌重复购买

如果孩子已经上学,学校会统一为他们购买学平险,而一些福利好的单位也会为员工子女报销一部分医药费。因此,家长在为孩子投保商业保先前,一定要先弄清楚,孩子已经有了哪些保障,还有哪些缺口是需要由商业保险来弥补的。

●“白纸黑字”要看清

保险公司也会在保险宣传单上刊登重要的注意事项,比如“除外责任”、“收益不能保障”之类。只不过,这类文字的字体经常是小六号,比宣传单一般字体小一倍。因此一定要留意字号最小的部分,而往往这些才是“精华”所在。

●仔细阅读相关条款,保障权利明晰义务

之所以大多数人觉得购买保险是一件麻烦的事,主要就是因为保险中繁杂的条款和专业术语。而业务人员推销保险时仅仅对险种作大概介绍,所以家长作为投保人,一定要仔细阅读条款,特别要注意保险责任、责任免除、保费交付、退保等章节。如果遇到不明白的地方,一定要在签订合同之前弄清楚,不看条款千万别签字。

●遵守“先近后远,先急后缓”的原则

少儿期易发的风险应先投保,而离少儿较远的风险就后投保。没必要一次性买全了,因为保险也是一种消费,它也会根据具体情况而发生变化。

●购买豁免附加险

需要注意的是,在购买主险时,应同时购买豁免保费附加险。这样一来,万一父母因某些原因无力继续缴纳保费时,对孩子的保障也继续有效。

●保险期限不宜太长

对于很多资金不是特别宽裕的家庭来说,尤其是大人自己的养老金尚没有储备足够的情况下,考虑孩子的养老问题确实无甚必要。因此,为孩子买保险时,保险期限应以到其大学毕业的年龄为宜,之后就应当由他自食其力了。

●对号入座自己算

尤其是对一些理财、投资类产品，预期收益往往都是建立在一种最理想的状况，比如公司常年高额分红等等，遇到这些很有诱惑力的数据，家长不妨把预期缴纳的保费、每年的收益状况代入其条款算一算，得出比较切合实际的收益值。

●保额不要超限

为孩子投保以死亡为赔偿条件的保险（如定期寿险、意外险），累计保额不要超过 10 万元，因为超过的部分即便付了保费也无效。这是中国保监会为防范道德风险所作的硬性规定。有少数代理人为了多挣佣金，即便客户投保的金额超过了这一限额，也不加提示。

儿童意外伤害险就是针对 18 岁以下儿童，在遭受意外时所产生的高额的医疗花费等经济损失，以及意外致残、致死的人身保障。因此父母可以酌情为孩子购买意外类险种，一旦孩子发生意外后，可以得到一定的经济赔偿。这一类的保险一般是消费型的险种，一年仅需要几百元，各保险公司都有推出。

投资学课堂：

家长给孩子购买的保险产品的缴费期可以集中在孩子未成年之前，在他长大成人之后，可选择自己合适的险种为自己投保。

下篇 赚钱理财，不光是有钱人的事

“理财？！这个词儿和我没关系，我也联系不上它，”这是经常听到的一句话，很多人认为理财与自己无关，也没有钱可理，孰不知这是多么错误的想法。不管何时，只要有收入，有现金流，钱再少，只要好好规划，一样可以理财，关键就看你有多强的理财意识。尤其是在刚入社会的时候，培养正确而有效的理财意识将会让自己受益终生。制定一个尽可能精确的理财目标是非常必要和关键的，道理很简单，只有确立了理财目标，才能围绕目标制定切实可行的理财计划，并且按部就班地去实行，最终达成这个目标。

第十三章 水滴穿石，积少成多的游戏——储蓄投资别小看

储蓄，当然是辛苦的；花钱，自然是潇洒的。天底下的朋友，估计没有人愿意辛苦而放弃潇洒，不过没有苦尽，也不会有甘来。如果你仅仅是因为爱花钱而难于开始存钱的话，你可以把存钱看成是一个游戏，快乐的储蓄游戏或许能帮助你成功理财。一旦你养成了储蓄的习惯并能一贯坚持，接下来就是该考虑如何获得更高回报了。

存钱是理财的第一步

“全球投资之父”约翰·邓普顿说：“财富源于储蓄。”富人要致富，也需要赚取第一桶金。当他们尚不富有时，最基本的做法就是先储蓄积累，这也是他们敛财的秘密。

人们常说：“一本可万利”，这个“本”就是富人挣到的第一桶金。有了这一笔财富之后，才能投资，挣更多的钱。

人们常说：“若要生活好，勤劳、节俭、储蓄三件宝。”储蓄作为理财的一个重要手段，是众多人积累财富的重要手段。华人首富李嘉诚说：“如果一个人从现在开始每年存 1.4 万元，如果他每年所存下来的钱都投资到股票或房地产，因而获得每年 20% 的投资回报率，那么 40 年后，按照财务学计算年金的方式： $1.4 \text{ 万} \times (1+20\%)^{40}$ ，财富会成长为一亿零二百八十一万元。”

穷人缺钱，很容易陷入恶性循环。没有钱，就难有大的作为，只能为柴米油盐操心；没有钱，就不敢放弃手里这块面包，去追求更多更好的东西；没有钱，就进不了有钱人的圈子，就只能在穷人堆里混。

很多商豪巨富都是从努力打拼、储存第一笔资金开始的。对他们而言，把手头有限的资金积存起来，就是以后创业发财的第一步。

英国小说家查尔斯·狄更斯在小说《大卫·科波菲尔》中这样写道：“挣 20 英镑，花掉 19.96 英镑的人，留给他的是幸福；挣 20 英镑，花掉 20.06 英镑的人，留给他的是悲剧。”钱虽不多，但要早早地将它储蓄起来，并持续下去，选个适当的时机进行投资，这就是致富之道。

●平时存小钱，急时派大用

存钱可以让在人在不经意之间攒一笔创业资金，从一点一滴做起，就能成为经济上的成功人士。富人在创业之初，就是通过不断存钱、不断积累来收集财富的。

詹姆斯·荷伊从宾州的农业区来到费城，进入一家印刷厂进行工作。他的一位同事在一家储蓄公司开了一个户头，养成了每周存款五元的习惯。在这位同事的影响下，荷伊也在这家储蓄公司开了个户头，每个月在发了工资之后就存进 50 元。三年后荷伊有了 1800 元的存款。这时，他工作的这家印刷厂发生财务困难，面临倒闭的命运。荷伊立刻拿出以小钱不断存下来的这 1800 元钱来挽救这家印刷厂，也因此获得了这家印刷厂一半的股份。

荷伊采取了严密的节约制度，协助这家工厂付清了所有的债务。到了后来，由于他拥有的一半股权，他每年都可以从这家工厂里拿到 25000 多元的利润。

荷伊做梦也没想到，他每周存几元钱会促成自己日后的成功。实际上，有了一定的储蓄，就多了一定的机会，当机会来临时，就有一定的资金来做铺路石，引导成功。

很多富人成功的经验表明，要赢得财富，就要先存得第一桶金。这样，当他们遇到机遇时，就可以用辛苦存下来的钱，抓住成功的契机。如果没有积蓄，很多的计划都会失去实施的机会，成功也便会姗姗来迟。

投资学课堂：

存钱是富人理财的第一步，通过存钱积累起第一桶金，便有了理财的基础，赚取更多财富的本钱。

零储蓄族的必修课——今天你记账了吗？

老话讲：“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。” 尤其对于“零储蓄族”制定一套“用钱”计划更为重要。

如何有效支配你的钱？最好的办法就是作预算，和自己算算账。

很多人会问：“记账和理财有什么关系呢？记账又不能让收入变得更多。”但是记账可以帮你做到以下几点：

控制过度消费

通过记账，你会很清楚地知道自己的钱都用来做了什么，对每一笔账都做到心中有数，哪些是必要的开销，哪些是非理性的、应该避免的花费，各占多大的比重。有专家统计，个人或者家庭的年节余比例要达到收入的 40%才是正常的。参照这样的比例，有助于帮助你找到家庭超支的大秘密，对症下药。相信“月光族”如果能够学会记账，每月月底也就不会再度日如年了。

规划、合理的安排财务

记账，并不是单纯地把每笔收支记个流水账，更重要的是要进行归纳总结。

有一位女士，本来想买辆车作为代步工具，朋友劝她说现在油价上涨，养一辆车的费用还不如打车合适。这位女士觉得朋友的话有道理，就暂时放弃了买车的想法。但是，经过一段时间的消费记账之后，她发现，依她自己的情况来看，每个月打车的费用基本在千元左右，遇到刮风下雨，还可能因为打不着车而误事，这样一算，还不如买车适合呢。于是，她重新修正了自己的消费计划，将买车纳入了自己的近期计划之中……

记账要讲究方法，进行分类

有不少人认为：记账既浪费时间，短期内又看不到什么收益，还不如不记，其实记账并不是乱记，而应该讲究方法，合理进行分类。

简单地说，分类记账一是要区分每月增加的钱到底是收入还是借款，二是要弄清楚每月

减少的钱到底是支出还是投资，区分这两项非常重要。

比如，以北京一个月收入 3500 元的年轻朋友小李为例。

◆收入：

3500 元

◆支出：

(1) 房贷为 1500 元。

(2) 日常开销：每月 1000 元左右，包括柴、米、油、盐等基本开销，还有通讯费、水电煤气费、日常请客吃饭等的日常开支。

(3) 学习投资：每月 500 元，用来上外语班、进行专业进修。因为小李很清楚，年轻，正是学经验，长知识的最佳时机，所以一定要趁此大好光阴多积累，多学习，培养自己赚钱的能力才是最大的理财。对于这笔支出富余出来的部分，小李先用它买了开放式货币基金，因为它的风险小，并且可以随时动用，收益相当于银行定期存款，而且还不收利息税。

◆投资：

(1) 每月拿出 200 元，购买保险。因为年轻人活泼好动、爱冒险，所以小李很“识时务”地买了意外伤害险。

(2) 每月 300 元买定投基金。很多朋友们可能会把这区区 300 不看在眼里，随手当作零用钱花掉了。而我们这位小李朋友则用这 300 元参加了基金定投，一年之后他的账户里又多了 4500 元（定投的基金收益为 5%）。

另外，为了防备发生意外之需，小李还给自己办了一张信用卡备用，并给自己立下规矩：不到万不得已，不会轻易刷卡消费。

可以说，上述的账目记录简直就是一个很好的理财规划表，而这张“完美”的账单恰恰是主人长期记账摸索出来的成果。

投资学课堂：

女人在消费方面的自制力较差，过度的消费会使你无财可理。因此要想攒好钱，就要一生养成量入为出的习惯。最好养成记账的习惯，每个月检查一下账本，看看哪部分支出超过预算，慢慢学会应该怎么花钱才不影响生活品质。

定期存款——投资成功的第一步

在个人理财盛行的今天，有许多人忽视了合理储蓄在理财中的重要性，不少人错误地认为只要理好财，是不是定期储蓄并不重要了。

讲到理财，无疑有很多种方法，很多种门路，可能一本书都无法穷尽，但最主要的，也是刚刚踏上理财之路的年轻朋友们应该谨记的是：无论收入多少，一定要留出一部分钱储蓄起来。

阿萍大学毕业之后，先是进了一家软件公司，之后又跳到了一家大型的留学中介。算起来工作已 3 年了，按说毕业后工资也不算低，但是始终没有存下钱来。朋友几次跟她说，一定要把工资的五分之一用于储蓄或者投资。这样的话，万一以后有个什么突发事件，或者想要进修，就不会太被动。

每每这个时候，阿萍总是说：“我知道，但是现在一个月到手的就只有 3 500 元，每个月房租 1 000 元，吃饭 1 000 元，买书买碟 500 元，交通 300 元，在加上电话、购置衣物、朋友聚会，怎么能省下钱？月光是不用说了，不做‘负婆’就不错了。再说了，不趁着年轻的时候好好玩，每个月存个五六百块钱有什么用？最最重要的是要找个好工作，否则再怎么

省钱也没有用！”

可是，最近阿萍却深刻体验到储蓄的重要性了。去年9月，阿萍打算换一个工作，于是就辞职了。原先她觉得找工作是一件轻而易举的事，不料一直没有找到合适的。阿萍一个月后就处于弹尽粮绝的境地了。她打趣地说，现在成为彻头彻尾的“负婆”了，早知今日，当时就应该多多少少每个月存一点钱，至少现在基本的开销不存在问题，不会为下一步该问谁借钱而烦恼。

每月的储蓄是投资资金来源不断的源泉。只有持之以恒地储蓄，才能确保理财规划的逐步顺利进行。因此，进行合理的储蓄，是合理理财、成功理财的第一步。

在理财之初，每个人基本上都做过储蓄，但不少人的储蓄方法并不科学，所以认为储蓄在理财中并没有多大作用。大多数人选择是把每月的结余变成储蓄或投资，留下的多就多存，剩余的少就存少点，每个月没有明确的数目，这种储蓄是没有计划地乱存。有些人可能会很有规律，每个月都存入固定的金额，但她仅仅是强制储蓄，以免自己乱花钱。如果问她存钱为什么一定要是这个金额，很难说出个所以然。这只是一个好习惯，但缺少一个明确的目标。

从理财的角度来说，科学的储蓄对于积累资金而言是十分必要的。我们都知道，理财是为了实现人生的重大目标而服务的，而每月的储蓄其实就是投资的来源。因此，合理的储蓄应该先根据理财目标，然后再根据自身的情况通过精确的计算，得出为达成目标所需的每月准确的金额；然后再加上适当的量入为出，在明确的理财目标的指引下，每月都按此金额进行储蓄。至于每月的支出，那就是每月的收入扣除每月的储蓄额后的结余了。这样的储蓄，也是一种很好的理财方法。

关于合理储蓄的窍门，许多人都关心开支没法减下去，那怎么办呢？其实，合理储蓄有两个窍门：其一，修正理财目标，延长达成目标实现的年限；其二，增加收入，如果既不想压缩开支，又要如愿完成目标，那只有想些办法使自己每个月的收入有所增加了。如果你不是一个收入弹性很大的人，那还是调整理财目标比较合理。定期存款，这个过程相当漫长，朋友们应该树立起正确的理财观念，再加之持之以恒，就能达到你心中的目标。

在著名的美国第一学府哈佛大学，第一堂的经济学课，只教两个概念。

(1) 第一个概念：花钱要区分“投资”行为或“消费”行为。

(2) 第二个概念：每月先储蓄 30% 的工资，剩下才进行消费。

哈佛教导出来的青年人，在后来的生活中都很富有。但这并非因为他们是名校出身、收入丰厚，而是他们的观念和行为，跟普通老百姓有点不一样。在这样一群人中，无论收入高低，他们都有一个财务上的硬指标：收入的 30% 用作储蓄，剩下的钱再用于消费！

他们把每月储蓄的钱当作是一项最重要的财务目标，只准超额完成而绝不能减少。这和一般人的先花钱，然后把消费的节余部分用作储蓄的作法大相径庭，而在个人的理财收获上也是天渊之别。

在储蓄方面，约翰·戴·洛克菲勒也曾对年轻人提出过类似的忠告：储蓄是非常重要的，如果没有一定的储蓄，我们的很多计划都将毫无意义。机会存在于各处，但只提供给那些手有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯的年轻人。

等到我们开始明白这个道理之后，我们就可以尝试着投资了——千万别害羞！我们来算一下，如果你现在的收入是每个月 2 000 元，那么把其中的 30%——要是这个比例让你的生活很拮据的话，我们可以把它降为 10%——存入银行，那么，这样一年存下来，你将有 2 400 元的积蓄。2 400 和一文不名可是大有区别，储蓄也是一种投资。看看那些富人们的资产组成，投资收入可以占到他们收入的一半，甚至还要多（当然他们不只有储蓄这一种投资方式）！而如果你也保持对投资的长久关注，将使你经常保持一种敏感，即便不会获得多高的收益，但是能够帮助你养成终身投资的好习惯，更是一件了不起的事情。

当我们检视世界上那些成功创业人士的经验时，我们会发现，他们都有一个良好的习惯，这就是储蓄存款。即便是在他们经济条件并不甚宽裕时，他们也会努力本着先储蓄、再消费的原则执行自己的财务计划。一旦机遇来临，这辛苦存下的钱便成为他们成功的起点。

石油大王洛克菲勒 16 岁开始闯荡商界。他最先是在一家商行当簿记员，虽然收入不多，月薪只有 40 美元，他仍然把大部分钱积蓄起来，为日后的投资做准备。两年后，他开始做腊肉和猪油的投机生意，成为一个小有资本的商人，这时他仍然保持着储蓄的习惯，他要为今后的大投资做准备。

机会来了，在 1859 年石油业掀起热潮时，他凭靠长期积蓄的财力，在一家炼油厂拍卖时，不惜重金，每次叫价都比对手高，最终获得了这家炼油厂的产权。这就是他赖以起家，登上石油大王宝座的“标准”新炼油厂。经过 20 年的经营，洛克菲勒控制了美国 90% 的炼业，成为亿万富翁。他成功的基础，就是他 16 岁时开始养成的存款习惯。

根据目前国内的调查显示，中国城市居民家庭理财方式仍呈现以储蓄为主的局面，储蓄以 60% 的提及率高居家庭理财方式的榜首。选择储蓄虽然是较为保守的理财方式，但是对于刚大学毕业的社会新新人类来说，也不失为良计。有一位理财规划师分析说：“年轻人应该先从攒钱开始，收入像河流，财富像水库，花出去的钱就是流出去的水，只有剩下的才是你的财，如果你都是月光、月光族，那你有什么财可理？所以说年轻人一定从攒钱开始。”

◎下面是一些储蓄的小窍门：

第一，少存活期，多存定期；少存短期，多存长期。

第二，要在规定的时间内提取存款。（否则会有一定的利息上的损失）

第三，滚动存储既方便有能够提高利息。例如，将自己的储蓄愤恨 12 等分（或若干等分），然后每个月都去存一个一年期的定期，或者将每个月的余钱不管多少，都存一年定期，这样一段时间下来，我们每个月都会有一笔定期存款到期，可供提取使用，从而也不会减少自己的利息收入。

第四，“存本存利”的方法可以增加利息的数量，即将存本取息与零存整取相结合，通过利滚利达到收益的最大化。

第五，存款前后，应多注意各种问题，比如：办完手续后的检查、看清楚利率变化，还有，如果你没有办理自动转存业务，那就千万记得要及时转存。

投资学课堂：

每一个人成功的理财者都是从“储蓄”开始的，所以不要再为没钱花而烦恼，不要再为“月光”而沮丧。从现在开始“储蓄”吧。

“月光一族”理财经

在我们的周围，经常可以看到一些人收入非常丰厚，日子却过得并不怎么舒畅，其中一个重要的原因，就是缺乏理财的能力。这些人很会挣钱，但却不会理财，不知道省钱，更不知道如何用钱生钱，其结果是挣多少花多少，他们便是“月光族”。

有人说，“月光族”是在提前享受“中产”的生活。其实这种说法是错误的。“中产”生活不只是可以很轻松地消费，而且他们很少有经济压力，有稳定的资产与积蓄做后盾，这哪是“月光族”所能比拟的？许多“月光族”上半月奢侈无度，下半月穷困潦倒，一半时间为钱焦虑，况且前景不明，这哪有什么幸福可言？

“月光族”都是能够挖到金子的，也有挖金的能力，但如果不改变自己的生活方式，学会当家理财，是永远享受不到真正的富裕生活的，也不可能长久地拥有财富。

台湾理财专家黄培源先生研究大量致富者后，得出一个结论：一类的有钱人是天生，一类的人是靠创业积累财富，另外有一类的人是靠理财致富的。他认为，诞生富裕之家毕竟是少数，而创业成功的比率也只有 7%，因此，理财得当是大多数致富者的最佳途径。

所谓节俭，不是不用钱，而是要合理地用钱，有计划地用钱。该用的钱，不管再多都要用；不该用的钱，一元两元都不乱花。才真正是“有钱人”的风格。

到底是什么原因使一个身价几百亿美元的盖茨不愿多花几元钱将车停到贵客车位呢？原因很简单，盖茨作为一位天才的商人深深懂得花钱应像炒菜放盐一样恰到好处，哪怕只是很少的几元钱甚至几分钱，也要让每一分钱发挥出最大的效益。一个人只有当他用好了他的每一分钱，他才能做到事业有成，生活幸福。

致富的钥匙在于量入为出。大多数百万富翁都是买现成的西装，开普通的福特车，在平价商场购物。

很多朋友辛苦了一辈子，倒也有了体面的工作以及不菲的收入，可是怎么也无法摆脱收支抵消的尴尬，这是怎么回事呢？其原因就在于你是不是能有效地运用每一分钱，是不是将每一笔开销都详实地记录下来。不要小看花钱的小地方，也许一两滴水珠就会变成一片大海，其实日常生活中很多费用是不必要的，有些花销看似不起眼，但长年累月持续下来，也是一大笔钱。

（1）餐饮费

“民以食为天”，中国人在馆子里花的钱可以说得上最多，不过从理财角度看，如果想和朋友聊天，尽量把他们约到家里来，这样可以节省一笔开销。除此之外，还可以自己下厨，因为到餐厅吃吃喝喝十分费钱。

（2）服装费

聪明的女士都知道：宁可挑一两件质地好、又不容易过时的服装，也不要选购“仅在这个季节流行”的服装。

（3）美容费

如果想省钱，可以自己动手做保养，如清洁、按摩以及去除青春痘、粉刺等等，比到专业美容店，每月可省下百元至千元不等的费用。

（4）娱乐费

为了有效节约，很多娱乐活动都可以在非繁忙时间段进行，比如你想玩一把浪漫又不想太过于花费，那么劝你选择星期二带朋友去看半价电影。

（5）交通费

交通费其实最容易控制，平时多搭公共汽车，少拦的士，即可轻轻松松省下一笔庞大而不必要的开销。

（6）交际费

交际费是生活中最想节省却往往节省不下来的那笔开销，最理想的方案就是尽量在家里解决娱乐和吃饭问题，如果觉得在家里唱歌、搓麻不气派那么就安排些郊游：至于实在省不掉的开销，比如结婚礼金等等，就记一笔人情账，人家送多少适量还多少，就当作是定期储蓄了。

（7）其他杂费

常见的杂费包括水费、电费、电话费等等。节约杂费的诀窍在于“用一些窍门”。比如冰箱中食物不要放得太满，可防止电量的损耗；照明用节能灯；使用煤气烧开水，小火比大火要省煤气，等等。

除了认识到可能会花费的地方外，你还可以找一些省钱的小窍门，如果把它们变成习惯，那你的财务状况一定会好很多的！

●不为情绪买单

最好不要在情绪不好的时候逛街，因为很多人经常会把购物作为情绪的发泄口，而买回来一堆没用的或不适合自己的东西，而事后后悔不已。如果你的购物欲特别强，建议你去网上的虚拟社区去玩游戏，在那里挣钱，你血拼到破产都没关系，反正都是虚拟货币。

●将 AA 制进行到底

AA 制是最科学的消费方式：大家一起出去玩，可别为了一时面子而慷慨掏腰包。你大可请在座各位 AA 制，除非是你的生日宴或者庆祝自己升职一类的活动。

●建立消费同盟

和与你有同样烦恼的朋友结成消费同盟，彼此分摊每个月的巨额开支。人越多，分摊的钱就越少，你可以一帮人去泡吧、打游戏，既热闹又实惠。你没必要置办全套时装及化妆品，在需要出席高级宴会的时候，你可以和其他朋友分享一只 CD 皮包或者一套范思哲晚礼服。

●爱惜身体少生病

健康的身体能使人生活如意、工作更有成效。如果身体有病，一般去一次医院少则几十元，多则上百元。万一患重大疾病，可能会将你多年的积蓄一扫而光。即使你有医疗保障（如公费报销、医疗保险等），额外的开支也是不可避免的。

●参加团购大军

如果你厌倦了一个人讨价还价，你应该试试团购。团购最重要的一点就是省钱！和你相熟的朋友一起组织起来，人数最好超过 10 个，以团体的形式去购买同类商品，如果你的朋友圈不是那么广泛，也可以到网上去看看，网上有很多专门组织团购的网站。

怎么样，是不是已经有点理财“小算盘”的意思了，不过可别骄傲，你在省钱的时候千万别忘了该花钱的地方不能做出很小气的样子，否则那就得不偿失了。

理财很时尚，养成了习惯一定会让你变得不一样！

投资学课堂：

“开源节流”永远是理财的第一要素。其次，未雨绸缪，尽早开始考虑长远目标：比如买房买车。

“白领一族”理财经

作为“白领一族”品牌衣服、化妆品（特别对于女性），各种需要花钱的爱好，还有朋友的约会、时尚书籍、CD 等等都是触目可及、活色生香的。怎样才能过得又小资又把钱理好呢？

理财主角：莎莎，29 岁，某外企宣传部工作，目前每月收入约 8000 元，每年各种奖金补助约 1 万元。每月各种开销约 3000 元，其中租房 1200 元，其余用于购物、通讯、健身、吃喝等各种费用约 1800 元，工作六年来，她也总结了不少理财经验，在小圈子里成了理财明星。

定期记账网购省开支

莎莎刚工作时，平均月收入约 4000 元左右，对于职场新人的她来说，这是笔不小的数目，但由于酷爱购物，莎莎成了名符其实的“月光族”。这种状况持续了半年多，为了告别月底拮据的窘迫状况，早日变成“财女”，她下决心通过记账对日常收支进行控制和分析。

莎莎对收入支出划分了三种类型：一是房租和基本生活费用等固定消费部分，二是应酬购物等弹性支出部分，第三部分为节余。通过每次消费后花几分钟记账，莎莎对自己的花费有了总体的把握：自己消费在各种书籍音像、化妆品、时尚衣服上的比例占到了 80%，是开支的大头，节省这笔开支是告别“月光”的关键。参考同事的消费经验，她了解到同样的

商品通过网络购买，不仅能得到更大的优惠，并且在网络购物时也比商场血拼少了不少冲动。于是，莎莎很快变成了时尚的“网购一族”。

通过消费“瘦身”，莎莎在工作半年后逐渐开始有了自己的积蓄，这也大大鼓舞了她理财的信心。

存单拆分留好备用金

工作两年后，莎莎每月的薪水已涨至 6000 元，这时她已有了 43400 元的储蓄。随着收入的提高，莎莎也想通过一定的投资来增添收益。心思细腻的莎莎将手中 4 万多元的大额存款分成了多张小存单。莎莎说，就算手头只有一万元存款也可以开成几张 1000 元、2000 元的存单，采用到期自动续存的方式。这样做主要是想作为紧急备用金，同时把提前支取利息损失减少到最低限度，还免去跑银行转存的麻烦。

组合投“基”小试身手

去年底，她又将累计储蓄 8 万多元投入了基金市场，刚开始莎莎一口气投资了六只基金到目前手中仅持有三只。而现在莎莎谈论起基金也是头头是道：购买品种不要太多，一般利用货币基金或短债基金作为活期的替代品，再购买相当一部分股票型基金博取较高的收益，债券型基金收益较低，但可作为投资组合的稳压器，根据不同时期的风险承受能力还可调整投资组合。当然了，如果选择网上购买基金的方式上，申购费还可以有折扣。在收费方式上选择后端收费，基金买入也可抓住时机买跌卖涨，但一般是长期投资，不要像股票一样追涨杀跌。

通过几年的理财积累，莎莎已攒下有 14 万存款，日子过得轻松滋润，她表示，只要下决心告别“月光”，一步步开始投资，就能取得不小收获。

不知道你是否也有这样的感觉：平时也不怎么用钱，可一到月末就面临山穷水尽。近日美国《商业周刊》总结了人们在不知不觉中花钱的 10 种情况，你可以看一看是不是自己也算得上一个例子。

(1)生活必需品

新世纪的高水平生活让许多人感觉自己需要越来越多的生活必需品，否则无法保证生活质量。但是房间的东西全套算下来也是一笔很大的开支，所以省钱的办法就是明白到底什么是生活必需品。

(2)悄然上升的价格

现在有很多广告，表面上是一个便宜的价格，可是当你真心想去消费的时候，你会发现价格会高出一点，而你也不愿因为这些放弃购买这个商品或者服务。所以你记着两个原则：鱼饵可以吃，但不要上钩；另外就是不要吃“哑巴亏”。

(3)从不用的会员资格

哈佛大学最近的一项调查表明，报名参加健身中心可以成为健身者不锻炼的最佳理由。健身者不但不会在跑步机上跑步，每月还得多交 29 美元。

(4)订阅

如果你要订阅一些网络杂志，在订阅后网站都会让你更新。有时候你会因为是网络的原因而重新订阅一遍，这又是一笔开销。

(5)“包月”陷阱

有时候一些包月的收费项目并不像我们想象的那么完美。所以在放心大胆地消费之前，一定要了解好这个包月项目所涵盖的内容，不然拿到账单定会痛心疾首。

(6)购物错觉

有时候你会很高兴以 7.5 折买一件高档的晚礼服，穿上了它的你就像电影明星，但是在买之前你也要考虑好；如果你不贪图那 2.5 的折扣，不是连 7.5 也不用花了吗。

(7)“物超所值”

“物超所值，50 美元就可以在全年使用健身中心的所有器材”，有时你可能会被这样的广告语所打动，一番考虑之后你终于决定花这 50 美元，但在一年之内就来这么几次。

(8) 不收闲钱

只要是老板给的——不管是退休基金还是医疗补贴，也不管是老板分红还是老板高兴——一定要拿，不然你又损失了一笔钱。

(9) 大量采购的后果

去超市大笔采购商品是无可厚非的，因为这样会省出不少钱。但是别因为贪图便宜的这点钱而故意去采购，要考虑好自己实际的需要，食品可是有保持期的。

(10) 网上购物

如果是从网上购买商品的话一定要慎重。因为如果不合适的话，你还要把这个商品送到邮局去退货，这也是一笔花费。

看到了吧，或许国情的不同让我们遭遇到不一样的消费处境，不过总而言之的一句话：浪费的陷阱随处可见。

投资学课堂：

有计划地消费，不但可以证明自己能持之以恒地储蓄而获得成就感，还可以为未来的人生计划，如教育再投资、买房、成婚等，做储备。

第十四章 今天你不理财，明天财不理你——理财投资要坚持

财人人都爱，人人都希望自己过上富翁般的生活，但是这并不是想想就能得到的。如果光凭想就能发财，那么人人都是富翁了。“你不理财，财不理你”，如果你没有理财的技巧，恐怕你将和钱无缘。

设置合理的理财目标

“凡事欲则立，不预则废”，消费理财也是一样。如果我们手头有些小钱了，然而却不知道如何来利用它，那么就会出现“你不理财，财不理你”的局面。而这些小钱也不会慢慢变多，甚至还会在无意间被我们挥霍掉、不再属于我们。

现代越来越多的朋友钟情于个人理财，因为理财不但能够让我们自己觉得钱花得有意义，更重要的是它能够为我们的人生储备下一笔不小的财富。看看周围的朋友都运用了各种各样的理财工具，将自己的资金打理得井井有条，忙得不亦乐乎，你不会没有蠢蠢欲动的欲望吧！

什么是个人理财呢？有些人认为就是将钱存到银行里这便是个人理财了。的确，在前些年时，个人理财的主要方面就是到银行、到储蓄所去定期存钱，那样就会有一笔很稳定的继续了。然而时代的发展，个人理财的面也广了，诸如投资股票、债券、基金、保险、储蓄、货币市场、外汇、黄金、房产、艺术品等等这些都可以称之为理财工具。

那么多的理财工具有时候搞得人们却是无从下手，说那种工具好的都有，你该怎么做呢？对！指定理财计划，只适合自己的个人理财计划。

将原本无序的事情变得井井有条，这就是计划单的作用，那么如何来指定这个计划单才是适合我们自己的呢？

其实之只要从以下三个方面考虑，适时调整自己的理财计划就不难完成个人理财计划单的：

- ◆衡量所处的经济地位——这是制定一份合理的理财计划的基础。主要记录财务情况。记录财务情况，以及选择合适的理财工具。

- ◆有效的改变现在的理财行为。当然好的要继续，对于那些不好的一定要坚决放弃并另寻他路。

- ◆衡量接近目标所取得的进步。这是一个很重要的评估计划实施进程的一点，如果我们所列的计划单，在执行的过程中，离我们的目标越接近，这就说明我们的计划但、单在奏效；反之，则无效。

当然，在制定个人理财计划单的时候一定要注意将目标细化。任何一项计划预期实现的计划越长，完成的可能性越小，因此长期的个人理财计划一定要落实到许多小的分计划中去实现，否则效果不一定好。

美国人查理斯·卡尔森调查了 170 位美国的百万富翁，总结了成为百万富翁的八个行动步骤。

第一步，现在就开始投资。现实生活中，那些没有成为百万富翁的人们，有六成以上是连成为百万富翁的第一步——投资都没迈出。

第二步，制定目标。不论任何目标，要有计划，坚定不移地去完成。

第三步，要分散投资，不要把鸡蛋都放在一个篮子里。

第四步，不要眼高手低，要注意选择绩优股而不是高风险股。

第五步，每月固定投资，使投资成为习惯。不论投资金额多少，只要做到每月固定投资，若干年以后，就足以使你的财富超越美国 2/3 以上的人。

第六步，坚持就是胜利。调查显示，3/4 的百万富翁买一种股票至少持有 5 年以上，将近 4 成的百万富翁买一种股票至少持有 8 年以上。

第七步，把国税局当成投资伙伴，合理利用税收筹划。

第八步，控制财务风险。富翁大多过着很乏味的生活，工作固定，稳定性是他们的特色。

刚刚踏入职场的新人因为自身的特点，在理财方面和工作数年、小有积蓄的白领就应该区别对待。

第一，投入产出差最大。

从经济层面分析，对于社会新人来说，经过前面至少 16 年的学习历程，累计的相应的教育成本和生活成本已经达到了最大，而教育回报还是为零，是投入产出相差最大的时期。

第二，没有完全独立的经济能力。

工作收入虽然在逐步提高，但是总体而言还是较低，难以独立克服一些突发事件对经济上较大的冲击。虽暂时独立自主，不用伸手往家里要钱，但经济上，例如买房、买车、结婚、养育小孩等或多或少还需要依赖父母。

第三，不稳定性。

初入职场，初次迎接社会的要求和挑战，难免出现这样那样的职场不适应症，社会新人的跳槽率逐年增加也反映出他们的工作环境和经济收入并不十分稳定，在这个时候，更要为自己合理地规划出一个财务上的详细计划，以便能够应付各种危机。

如果我们对自身的条件和环境都有了一个清楚的规划之后，就可以开始制定自己的财务目标或者想要达到的财务理想了，可以采取以下方式进行。

◎ 列举所有愿望与目标

列举目标的最好方法是使用“大脑风暴”，所谓大脑风暴就是把你能想到的所有愿望和目标全部写出来，包括短期目标和长期目标。列举的目标可以是个人的，也可以包括家庭所有成员。

◎ 筛选并确立基本理财目标

审查每一项愿望并将其转化为理财目标，有些愿望不太可能实现，就需筛选排除。如 5 年后希望达到比尔·盖茨的财富级别，这是遥不可及的，也就不成为实际可行的理财目标。

◎ 排定目标实现的顺序

把筛选后的理财目标转化为一定时间能够实现的、具体数量的资金量，并按时间长短、优先级别进行排序，确立基本理财目标。所谓基本理财目标，就是生活中比较重大，时间较长的目标，如养老、购房、买车、子女教育等。

◎ 目标分解和细化，使其具有实现的方向性

制定理财行动计划，即达到目标需要的详细计划，如每月需存入多少钱、每年需达到多少投资收益等。有些目标不可能一步实现，需要分解成若干个次级目标，设定次级目标后，你就可以知道每天努力的方向了。

仔细观察一般人的生活，大家在整个人生中都会想去达成的财务目标，主要有以下几点。

购置住房：指购置居住用房的计划。

购置硬件：指购置家庭一般耐用物品的计划。

节财计划：指控制过度消费，旨在积累资金的节约计划。

应急基金：指为应付偶发事件而准备的预付金，包括现金、现金等价物(如容易变现的股票、债券、票据等)及银行存款的基金组合计划。

债务计划：指对个人及家庭的总体债务规模、债务成本及还债时间的计划，随着我国个人消费信贷体系的不断完善，个人及家庭债务计划的重要性不断提高。

子女教育规划：指为到时支付子女教育费用所定的计划。

资产增值管理：指通过投资及资产管理使资产增值的计划，多适用于拥有的个人财产达到一定规模之时。

特殊目标的规划：指为达成特殊目的所做的规划，如购置汽车的计划。

养老规划：指为退休养老所做的规划。

遗产规划：指对自己的遗产所做的规划，包括合理避税。

理财的目标确定下来之后，接下来就是一个具体规划的过程。

1、 投资规划

投资是指投资者运用自己拥有的资本，用来购买实物资产或者金融资产，或者取得这些资产的权利，目的是在一定时期内获得资产增值和一定的收入预期。

我们一般把投资分为实物投资和金融投资。实物投资一般包括对有形资产，例如土地、机器、厂房等的投资。金融投资包括对各种金融工具，例如股票、固定收益证券、金融信托、基金产品、黄金、外汇和金融衍生品等的投资。

理财专家认为，在家庭资产配置方面，目前比较流行的是理财 4321 定律。即家庭资产合理配置比例是，家庭收入的 40%用于供房及其他方面投资，30%用于家庭生活开支，20%用于银行存款以备应急之需，10%用于保险。

2、 居住规划

“衣食住行”是人最基本的四大需要，其中“住”是投入最大、周期最长的一项投资。房子给人一种稳定的感觉，有了自己的房子，才感觉自己在社会上真正有了属于自己家。买房子是人生的一件大事，很多人辛苦一辈子就是为了拥有一套自己的房子，但是买房前首期的资金筹备与买房后贷款偿还的负担，对于家庭的现金流量及其以后的生活水平的影响可以延长到十几甚至几十年，因此要仔细规划，尽量减轻住房贷款对自己的压力。

3、教育投资规划

“一定要对人力资本、对教育进行投资，它带来的回报是强有力的，变化的中国需要增加人力资本投资。”2000 年，当诺贝尔经济学奖得主詹姆斯·赫克曼在北大一次演讲中爆出教育投资回报率高达 30%时，很多人开始领略到这项投资的魅力。早在上个世纪 60 年代，就有经济学家把家庭对子女的培养看作是一种经济行为，即在子女成长初期，家长将财富用在其成长上，使之能够获得良好的教育，当子女成年以后，可获得的收益远大于当年家长投入的财富。

1963 年，舒尔茨运用美国 1929 年—1957 年的统计资料，计算出各级教育投资的平均收益率为 173%，教育对国民经济增长的贡献率为 33%。在一般情况下，受过良好教育者，无论在收入或是地位上，确实高于没有受过良好教育的同龄人。从这个角度看，教育投资是个人财务规划中最具有回报价值的一种，它几乎没有任何负面的效应。

4、个人风险管理和保险规划

保险并不仅仅是保障人生意外，还是财务安全规划的主要工具之一，因为保险在所有财务工具中最具防御性，保险不仅可以积累现金价值，还可以提供偿债能力，当投保人发生风险且没有时间在未来的岁月中继续增加收入以偿债的情况下，保险是唯一可以立即创造钱财的工具，因此，保险也被形容成一种买时间的理财工具。

5、 个人税务筹划

个人税务筹划是指纳税行为发生以前，在不违反法律、法规的前提下，通过对纳税主体的经营活动或投资行为等涉税事项做出事先安排，以达到少缴税和递延纳税目标的一系列筹划活动。

美国开国元勋本杰明·富兰克林曾经说过：“只有两件事情无法避免：一是死亡，二是纳税。”虽然纳税是每一个公民的法定义务，但纳税人总是希望尽可能地减少税负支出。税收规划与投资规划、退休规划和遗产规划一样，是整个财务规划过程中的一个基本组成部分，税务规划的首要目标就是确保通过各种可能的合法途径，来减少或延缓税负支出。

6、退休计划

年轻人的眼里，养老似乎是遥远的事。但是，你必须清醒地认识到，未来的养老金收入远不能满足我们的生活所需。退休后如果要维持目前的生活水平，在基本的社会保障之外，还需要自己筹备一大笔资金，而这需要我们从年轻时就要尽早开始进行个人的财务规划。

退休规划是贯穿一生的规划，为了使老年生活安逸富足，应该让筹备养老金的过程有计划地尽早进行。社保养老、企业年金制度，以及个人自愿储蓄，是退休理财的金三角。

筹备养老金就好比攀登山峰，同样一笔养老费用，如果 20 岁就开始准备，好比轻装上阵，不觉得有负担，一路轻松愉快地直上顶峰；要是 40 岁才开始，可能就非常的吃力了，很有可能会百经周折，气喘吁吁才能登上顶峰；若是到 50 岁才想到准备的话，那就更加是非常辛苦，力不从心。同样是存养老金，差距咋这么大呢？奥妙在于越早准备越轻松。

那么，如何过一个幸福、安全和自在的晚年呢？这就需要较早地进行退休规划，你可以选择银行存款、购买债券、基金定投、购买股票或者购买保险等以获得收益。以基金定投为例，若每月投资 500 元，基金每年的回报保持 12%，18 年之后，这份投资将能为你累积资产 38 万元，而如果定投一只基金，用每月投资 1 000 元来计算×18 年后的收益，晚一个月投资，18 年后就少赚了 5 560 元，晚两个月投资的话，就少赚了上万元，因此，投资是越早越好。

7、遗产规划

遗产规划是将个人财产从一代人转移给另一代人，从而实现个人为其家庭所确定的目标而进行的一种合理财产安排。

遗产规划的主要目标是帮助投资者高效率地管理遗产，并将遗产顺利地转移到受益人的手中。

无论是愿意还是不愿意，一个人总不可能永远不死。怎样才能使你的财产最大限度地留给你的后人呢？当已经进入了重病期的时候，又怎样来保证后续的治疗费用呢？又有谁来为你的配偶和子女做好以后的安排呢？遗产规划正好可以帮助你，给你一生的财产规划画上一个圆满的句号。

一个完整而安全的人生应该有很好的规划，对绝大多数年轻人来说，随着年龄的增长，将有越来越多的东西需要考虑，而不仅仅是自己的开销。现在还无负担的年轻一族们将担负起一个家庭的责任，而不再是“一人吃饱、全家不愁”的状态。所以，这种规划越早越好。只有合理地规划自己的将来，这才不至于到将来的某一刻才发出“钱到用时方恨少”的感叹。

投资学课堂：

对于刚离开校园，阅历较浅的新鲜人类，理财专家建议，节俭虽然创造不出富翁，但却是实现富翁之梦的量变过程。高瞻远瞩，未雨而绸缪是必须的。因此，好好计划支出，可为未来积攒一大部分资本。另外，手头留有部分备用资金，更能预防人生风险，以备不时之需。

“单身一族”理财经

20 几岁的时候，我们习惯于相信钱是赚出来的而不是靠省出来的，在这样的观念指使下，我们兴高采烈地成为“月光族”甚至是“日光族”。当我们因为没钱而无法更好地发展的时候，当我们因为没有钱而失去好不容易等来的机遇时，我们终于明白，其实，学会理财比学会赚钱更重要！

马小帅和吴学兵是大学同学，而且毕业后在同一个城市工作。工作之初，他们收入都不高，积蓄很少。但是，第二年，吴学兵就对马小帅说，他准备买房了。当时，马小帅瞪大了眼睛，以为是天方夜谭，在他看来，在这个寸土寸金的城市买房，不要说是一个初出茅庐的小伙子，就是工作多年、小有积蓄的人也不敢轻举妄动啊。

但是，吴学兵根据自己的观察，认定此时买房是绝佳时期。虽然手头存款只有几万，但是加上家里的资助，也够付个首期了，其他的，每月按揭。果不出其所料，这套房子在第二年价值就翻了一倍。吴学兵果断地将其出售，并用卖房的钱为自己买了一套小型公寓，还买了一辆小轿车。就这样，在毕业后的第三年，吴学兵凭着自己出色的理财能力，轻易地跻身有房有车一族。

而马小帅呢，因为对投资理财一窍不通，只是习惯于将月薪存入银行里。几年下来，存折上的数目确实也有不少增长，但是他没看到物价上涨、货币贬值的因素，虽然存折上的钱在不断增多，但是其购买力却并没有相应增长。

作为年轻人，我们绝大多数人都不是李嘉诚，我们也没有一个富爸爸来为我们提供一大笔财富，我们都是工薪一族，靠着月薪吃饭生活（准备自己创业的就更要学会理财了），如果我们期望自己的生活越来越好，并且到三十岁的时候积累一定的创业基金，那么，在二十多岁的时候，我们就得有学会投资理财，让自己的钱包越来越丰厚。

单身时间一般是 1~5 年，时间段一般是毕业后工作的 1~5 年中，这段时期的特点是：一般收入相对较低，而且朋友、同学多，经常聚会，还有谈恋爱的情况，花销较大。所以这段时期的理财不以投资获利为重点，而以积累（资金或经验）为主，这段时期的理财步骤为：节财计划→资产增值计划（这里是广义的资产增值，有多种投资方式，视你的个人情况而定）→应急基金→购置住房。

有许多单身的年轻人认为，理财如同省钱过日子一样，是结婚以后的事情，现在趁单身享受、多潇洒几年，真到结婚的时候，自己的收入增加了，自然会有钱应付。

其实，从踏上工作岗位起，理财就应当是“进行式”了。正如理财专家所提示的，年轻人理财一开始并非是以投资获利为重点，而是要以积累资金及经验为主导。“战略方针”就是三个字——“存、省、投”。

●存：要求自己每个月雷打不动地从收入中提取 10%至 20%存入银行。当然，一定是先存款再消费，切忌在每个月底消费完了之后再拿剩余的钱做存款，因为这样很容易让“存”之战略泡汤。

●省：在每月固定储蓄和基本的生活支出之外，尽量减少不必要的开销与浪费，从而可把节余下来的资金用于存款或其他投资。

●投：即在扣除每个月的储蓄和必须消费之后的那部分资金，将之用于投资理财，比如购买保险、股票、基金等。

所以，理财的过程，也就是我们每个人把那些金融工具以及相关技术串联起来，参与、实践和完成财富积累的过程。在人的一生中，永远存在各种风险，而长期理财的好处，就是未雨绸缪、积极的防御，就是制定合理健康的财务规划，把风险控制到可以接受的程度。

有位年轻人在芝加哥的一家印刷厂工作，他想开个小印刷厂自行创业。他去见一家印刷材料供应站的经理，表明了他的意愿，并表示希望对方能让他以贷款的方式卖给他一部印刷机及一些小型的印刷设备。

这位经理第一个问题就问：“你自己是否有些存款呢？”

这位年轻人确实存了一点钱，他每个星期固定从他那30元的周薪里提出15元存入银行，已经存了将近4年。他获得了他所需要的贷款。后来，对方又允许他以这种方式购买更多的机器设备。到目前为止，他已经拥有了芝加哥市规模更大、最为成功的一家印刷厂。他的名字是乔治·威廉斯。

机会到处都会出现，但只能提供给那些手中有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯，而且懂得运用金钱的人，因为他们在养成储蓄习惯的同时，还培养出了其他一些良好的品德。

以下是单身生活的一些理财建议：

1、时时掌握资金状况。

俗话说：“钱是人的胆”，没有钱或挣钱少，各种消费的欲望自然就小，手里有了钱，消费欲立马就会膨胀，所以，单身族要控制消费欲望，特别要建立一个理财档案，对一个月的收入和支出情况进行记录，看看“花钱如流水”到底流向了何处，看看哪些是必不可少的开支，哪些是可有可无的开支，哪些是不该有的开支。然后逐月减少“可有可无”以及“不该有”的消费。同时，可以用工资存折开通网上银行，随时查询余额，对自己的资金了如指掌，并根据存折余额随时调整自己的消费行为。

2、强制储蓄，逐渐积累。

先到银行开立一个零存整取的账户，每月发了工资，先考虑到银行存钱；如果存储金额较大，也可以每月存入一张一年期的定期存单，一年下来可积攒12张存单，需要用钱时可以非常方便地支取。另外，现在许多银行开办了“一本通”业务，可以授权给银行，只要工资存折的金额达到××元，银行便可自动将一定数额转为定期存款，这种“强制储蓄”的办法，可以使你改掉乱花钱的习惯，从而不断积累个人资产。

3、主动投资，一举三得。

如果当地的住房价值适中，房产具有一定增值潜力，可以办理按揭贷款，购买一套商品房或二手房，这样每月的工资首先要偿还贷款本息，减少了可支配资金，不但能改变乱花钱的坏习惯，节省了租房的开支，还可以享受房产升值带来的收益，可谓一举三得。另外，每月拿出一定数额的资金进行国债、开放式基金等投资的办法也值得单身一族采用。

4、自己动手，丰衣足食。

吃快餐、上饭店是一些单身族的通病，其开支有时占到月收入的三分之一。建议单身族学习烹饪常识，下班时可以顺便买点自己喜欢的青菜或半成品食物进行加工，既达到省钱的目的，又练了手艺，享受了“自己动手，丰衣足食”的人生乐趣。

5、慎用信用卡，避免当“负翁”。

持卡消费越来越成为时尚、小资的标志，但是并非人人都适合使用信用卡，特别是对花钱无度的单身族来说，使用信用卡更是需要慎重。轻轻一刷卡这种潇洒往往掩盖了过度消费；另外，贷记卡的透支功能也要慎用，因透支不但攒不下钱，而且成为“负翁”，这就得不偿失了。

信用卡帮我们解决很多问题的同时，也给年轻的朋友们带来了一定的苦恼，许多朋友往往是刷卡的时候特别潇洒，但是到对账的时候就后悔不迭，而且，信用卡如果使用不当的话，还会有一些“陷阱”。比如，信用卡的提现利息虽然听上去不是很高，可是它的提现手续费却是高得吓人，而这些细节一般的发卡银行是不会事先向你说明的。另外，如果你因为财务问题，不能及时全额还款的话，上缴的滞纳金也是很高的，而这一切往往都是在我们吃亏之后才会发现。所以，“天下没有免费的午餐”，信用卡表面给你提供很多便利，但是你不会巧

妙使用的话，就会有很多不可知的黑洞在等着你，一个不留神就会让你成为“卡奴”。

6、抵制各种优惠促销的诱惑。

这几年商家促销可谓花样百出，买 100 送 50，五折优惠，积分贵宾卡等越来越煽情的诱惑使不少年轻人患上了“狂买症”，生怕错过优惠的时机，往往不看自己的需求，不衡量购物的综合成本，睁着眼往商家设好的套子里钻。所以，单身一族过量消费之前应当考虑：大量购物换来的贵宾卡到底是省钱还是费钱？自己这样消费理性吗？

理财是一件先难后易的事，关键在于坚持。理财，贯穿于每个人的一生。赚钱能力有差别，理财能力更有高低之分。希望每个年轻人都能做好自己的理财规划，在事业的前途和理财的“钱途”上取得双丰收。

投资学课堂：

理财是一种习惯，从领取薪水的第一天起，就应该有这种意识，主动培养自己理财的习惯。而且结婚、买房、将来赡养父母、养育子女都是要尽早计划，早做好打算的。何况“人无远虑，必有近忧”，不提早计划好了，将来就会手忙脚乱。

“二人世界”理财经

新婚的浪漫，爱情的甜蜜，爱巢的共筑……从婚前的“由我做主”到婚后的“有你有我”，幸福的婚姻需要坚实的经济基础。婚后虽有二人双薪，但二人开支仍不容小视，打理好“钱途”就显得尤为重要。

25—30 岁，他们正谈婚论嫁，或已组建小家庭，事业走上正轨；他们消费观念时尚，用卡消费频繁，购房、购车需求强烈。

这一时期是家庭消费的高峰期，虽然经济收入有所增加、生活趋于稳定，但这时购房后每月还购房贷款给家庭带来一些经济压力，需要有充足的现金流应对。有积累后，可以选择两部分投资，一部分是比较激进的理财工具，投资于资本市场，以期获得更高的回报。另一部分投资稳健型的理财产品，用作还按揭的现金流。

案例一：计划结婚的小情侣

丁丁，今年 26 岁，银行客服人员；男朋友浩明，今年 28 岁，在事业单位工作。单位都有三险一金。两人年收入共 9 万元左右，月支出约 5000 元（含房贷月供 1500 元），目前共有 10 万元存款。两人计划明年五一结婚，目前已经买了面积为 120 平方米的新房，首付 15 万（父母出了 5 万），贷款 28 万，20 年还清。计划明年过年后搞装修，想在婚前买上一辆小车。

家庭收支储蓄表(年)

工资薪金： 90000 元 (税后)

生活支出： 42000 元

住房贷款： 18000 元

活期存款： 100000 元

支出比率： 67%

自由储蓄率： 33%

理财建议：

1、记账是家庭理财的第一步。设定每月预算，列出各个项目所能开销的最大值和可能节约值，某个项目超支也不能超过 10%。

2、年轻人做理财规划时，要留出一定比例的净储蓄额作为冲动消费的备用金，以便保

障长期理财规划的顺利执行。

3、购车问题，应当延迟，并且还要因为将来小宝宝的诞生随时改变计划。两人计划明年结婚，建议拿出10万元来装修、买家电和筹办婚礼。剩下的钱可作为净储蓄额，以备家庭救急。

4、两人每年9万元的收入中，大约有6万元用来偿还房贷和支付生活费用。个人建议，将余下的3万元进行基金定投，可以一直坚持到偿还贷款结束。基金定投每月平均投入2500元，其中1000元购买股票型基金，800元用来购买配置型基金，700元可以投入债券型基金。

案例二：新婚夫妇

朱先生和太太今年都是30岁，均为某高校的教师，家庭年收入7万元，两人每月有住房公积金2200元，家庭每年生活开支约为3万元。现有活期存款6万元，没有其他投资项目；有产权住房一套(自住，100平方米，剩余近12万元贷款，还款期还有12年，每月还款1100元)。5年内不准备买房买车，2年内不准备要孩子。家庭几乎每年都会有一次性借出3万元的情况，大约半年能归还；不准备进行股票投资。单位有基本养老保险和医疗保险，因此没有参加其他商业类保险。未来5年该如何理财呢？

财务状况分析：

朱先生今年30岁，按60岁退休计算，工作时的理财时间正好30年，如果按照“五年规划”的标准，正好有6个五年规划，在这个时间段内科学打理家财，主动规划人生，会使家庭生活更加富足和幸福。朱先生和太太都有稳定的工作，收入和保障也不错，并且有进行长期理财规划的打算，这是难能可贵的。不过，朱先生现有的投资渠道均为银行储蓄，建议朱先生承受一定投资风险，所以，在今后的理财中需要转变观念，学会灵活运用一些新的投资工具来实现更高收益。

理财建议：

科学打理现有积蓄。朱先生有存款6万元，其“每年都会有一次性借出3万元”，也就是说对资金的流动性要求较高，在这种情况下，这笔存款有两种打理方式：一是可以购买期限短的人民币理财产品，比如目前多家银行推出的一个月期理财产品，这种产品月初由银行自动扣款投资，月末将本金和当月收益自动划回客户账户，投资者只需签订一次协议，以后每月可以实现自动循环理财，由于投资期限短，资金流动性受限制较小，如有急用还可随时赎回，这种产品目前的年收益率一般在2%—2.3%之间，考虑理财产品暂不交税因素，实际收益比同期银行储蓄高出不少。再一种方式就是货币基金，货币基金灵活性较高，理财起点比较低，即使之后将3万元借出，也不会影响剩余资金的收益率。目前，货币基金的年收益率一般在2%左右，赎回一般需要两个工作日。

提前规划子女教育基金。虽然朱先生两年内不打算要孩子，但目前以及将来，家庭开支除房子之外最大项目就是子女教育，作为大学教师，朱先生和太太对子女教育肯定会特别重视，因此必须从现在开始着手积攒子女教育基金。朱先生夫妇年轻、学历高、风险承受能力较强，可以适当从后续收入中拿出部分资金(比如一半)，定期定额申购绩优的股票型开放式基金或者股债平衡型、债券型基金，这种方式可以均摊成本，更加稳妥地实现较高理财收益，从而抵御教育消费等物价上涨所带来的货币贬值。

强化两人的养老和医疗保障。理财的最终目标是提升生活质量，一个是不断提高现有的生活质量，再一个就是提高未来的生活质量，使晚年更加幸福。所以，朱先生现有积蓄以及部分后续收入可以作为生活保障金和养老保险金。如果借出的钱如期归还，可以加上部分后续收入，进行稳妥增值型投资，建议采用人民币理财、开放式基金和国债三项搭配的方式，以减少风险，增加收益。当然，两三年之后，朱先生的生活和养老基金增大了，还可以选择商集合理财等投资渠道，或者借助那时推出的新投资工具进行理财。另外，朱先生和太太虽然有基本的养老和医疗保障，但为了增强家庭抵御风险能力，建议两人根据情况适当购买商

业养老保险以及意外和健康保险。

这样，在保持生活水平逐步提高的情况下，通过自己的科学投资理财，到“一五”计划结束时，朱先生夫妇的工资收入及理财收入估计会达到 30 万元以上，那时换房、买车、子女教育都会有很好的经济保障。

理财是门大学问，夫妻关系更是个几本书都讲不完的话题，这两个问题叠加在一起真的很考验一个家庭的感情。为了你们的爱、你们的未来，夫妻双方在理财态度上的共识或许能从以下几点找到支持：

（1）不要强求消费统一

夫妻双方来自不同的家庭，经济背景、消费习惯都不尽相同，花钱消费的观念也难免存有差异。因此，对于消费观念的统一不必强求，而只能在今后的共同生活中循序渐进地进行改造或适应，应尽量避免因消费观念的不同而引发的夫妻双方的争吵。

（2）别花无谓的钱

我们的很多消费都是为了图一时痛快而进行的，这些消费常会使人花费一些没必要的钱。因此，在日常购物时要避免因一时冲动或受别人的影响而进行的过度消费。

（3）收支公开共同经营

夫妻双方的收支一定要公开，除去日常的生活开支，可考虑不同类型的投资理财方式。将双方的节余资金参加银行储蓄，购买债券、保险，有条件的可投资证券投资基金或股票等，通过精心运作，使家庭资本达到满意的收益。

（4）作一份财务规划表

家庭的目标一件一件永远不可能完全实现，如养育子女、购买住房、添置家用设备等，同时还要考虑出现预料之外的消费可能。因此，夫妻要对未来进行周密的考虑，及早做出长远计划，制定具体的收支安排。

（5）家庭收支做好账目

在处理家庭收支时，应该做到对每项消费行为都了如指掌，要做到这一点设立记账本是最好的方法。通过采用记账的方法，可以直观地了解到家庭收支的明细，同时也便于及时进行归类与总结，随时改进，使家庭的有限资金发挥出更大的效益。

如果能够在家庭理财的各个领域中都做好规划，并设计出切实可行的实施方案，那么通过这样的家庭理财方式就能显著地提升家庭资产的质量，并让家庭资产持续增值的潜力充分地发挥出来。而要达到这样的目标就好像跑一场“马拉松”，需要耐心和细致的努力：

◆培养家庭理财意识

首先，要改变一种错误的认识，这种认识到目前为止仍然非常普遍，即认为工作是财富积累的唯一途径而忽视了家庭理财在积累财富过程中的作用。其实家庭理财就是一种创造财富的行为，通过家庭理财省下的每一分钱或增值的每一分钱都与他们在外奔波辛苦赚到的每一分钱等值。因此，我们说家庭理财是一种使家庭财富保值增值的手段并不是夸夸其谈，它是一个通过对家庭收支的科学管理、合理支配，来实现家庭经济价值最大化的过程。由此可见，除了在工作中创造财富，同时还要培养起家庭理财的意识，否则就将与家庭理财所带来的种种好处擦肩而过。

◆保持家庭理财品质

很多人都认为理财是一件很深奥的事。其实，只要你舍得抽出闲暇的部分时间，运用自己的耐心，成为富豪并不是一件不可思议的事情，因此，我们说保持家庭理财最重要的品质就是耐心。有许多例子告诉我们，即使小本起家，也同样能够获得成功。

当年，巴菲特也是仅仅从 100 美元起家的，他靠的就是一股坚忍不拔的毅力来获得成功。巴菲特拥有 300 亿美元的财富不是一夜之间的事，他用了整整 40 年的时间。其实，他成功的秘密很简单：把“复利”的技巧运用得出神入化。而让“复利”发挥威力的正是漫长的岁月。

因此，夫妻们要把家庭理财视为一个家庭永久的事业经营下去，要有耐心并持之以恒。

◆理财计划书——理解家庭理财核心

我们认为，家庭理财的核心是一套不断完善过程中的周密“计划”。既然是周密的计划，那么你就要尝试制定计划书，这对家庭理财能够顺利进行下去至关重要。

下面我们列出一套典型的理财计划书的要点，希望能有助于“度身定制”出一份适合自己家庭的理财计划。

●评估家庭收益机会

这是家庭理财计划的起点，它包括的内容有：初步分析家庭未来可能出现的收支状况，形成判断并分析实现收支的条件。

●确定家庭理财目标

这是制定理财计划的第一步，是在评估家庭收益机会的基础上，为家庭确定理财工作的目标，并确定理财重点。

●确定理财计划工作的前提条件

即确定实施理财计划的预期环境。如果对具体条件了解得非常细致和透彻，并能够始终如一地运用，那么理财计划就会做得越细致。

●拟订可选方案，通过综合评价确定方案

在拟订方案的时候，要避免只订一个方案，因为只有考虑多种情况，拟订出各选方案，才能在比较中找到最切实可行的方案。

●制定派生计划，即分计划

这样做是为了使家庭理财总计划能够得到有利的补充和实施的保证，毕竟总计划要由分计划来保证。

●通过家庭预算量化理财计划

这是计划书的最后一步。为了让计划切实可行，要编制详细的预算，使计划进一步得以量化，这一步非常重要。

大家一定要把握上述原则，要知道家庭理财是“马拉松竞赛”而非“百米冲刺”，比的是耐力而不是爆发力，对此，要预先做好充分的心理准备，杜绝急于求成的心理。

投资学课堂：

二人世界，幸福而甜蜜，理好财有助于以后的生活更加一帆风顺。如果你和爱人计划生育小宝宝，可要提前建立起“育儿基金”。

“三口之家”理财经

老婆怀上宝宝，是多么幸福的消息！可是，如果生活真的从甜蜜的二人世界成长为幸福的三口之家的时候，你是否真的做好了准备？

生儿育女、赡养父母、车子、房子、医疗、保险等问题都需要稳定的经济作为支撑，能否把自己的生活保持在比较高的质量等级上，细致周到的理财规划显的无比重要！

案例一：准三口之家

李先生月入 7000 元，王小姐月入 2500 元，均三险一金齐全；王小姐怀孕 4 个月；双方父母资助了买房首付，李先生夫妇每月需还贷 3300 元；银行存款 3 万元，无其他金融或固定资产。这个幸福的准三口白领之家如何为即将出世的宝宝做好充足的经济准备，同时还能让自己的资产稳健增值？在未来买车代步是否可行？

财务状况分析：

宝宝半年后就要出生，出生费用预估为 2 万元，同时孩子 3 岁前每年的支出应该在 2 万元以上。建议将现有流动资产 3 万元以货币市场基金形式存放，在充分保持流动性的基础上保值增值。宝宝出生后应该准备 6 个月的家庭支出为应急金，捉襟见肘可不妙。

理财建议：

房贷是每个月都要交的，李先生可是顶梁柱。在资金不太充裕的情况下，定期寿险、意外险以及大病保险是非常合适的保障产品，可根据实际情况进行选择。

未雨绸缪，提早为宝宝建立一份教育基金非常靠谱。如果每年投资 3600 元，达到 8% 的年收益率，15 年后就有 10 万元左右的教育金了。试想一下，如果每年投资 1 万元呢？

千万别忘记沉睡在你账户中的公积金，这笔资金可以考虑不同用途，或作为养育宝宝的费用；或增加基金定投来作为教育基金或养老储备；或增加银行固定收益理财产品、债券基金等低风险类投资。你要是嫌麻烦，直接还房贷也不错！

车是消费品，买了之后升值希望不大，而且这么多年没车的日子也挺滋润的。投资是可以有收益的，尤其是基金定投等享受复利的投资可以为将来的幸福人生积累更多的财富，黄金房产等对资产保值有帮助的投资也非常值得信赖。

即将为人父母的小夫妻们，你们的家庭就要从二人世界过渡到三口之家啦！能够玩转自己的钞票，可是美满生活的保证！

案例二：幸福三口之家

金先生：某外企销售主管，月薪 8000 余元，年终奖约 10000 元。金太太：某幼儿园老师，工资 3000 元左右，相当稳定。金宝宝：6 岁，现在上幼儿园，每月教育费 1000 元。其他支出主要包括每月还房贷 4000 元，家庭月基本开销约 1800 元，保姆费每月 900 元。年底花销 5000 元左右。目前每年可节余约 8300 元。

财务状况分析：

金家目前的收入水平可满足其偿还房贷、抚养孩子等基本日常开支，并略有节余。但随着未来几年诸如孩子入学、家庭购车换房等理财需求的跟进，家庭支出将迅速增长。建议金先生一家可通过以下几种理财小技巧，做好家庭财富的积累与增值，从而实现“三口之家，美满人生”的财富梦想：

理财建议：

用“利添利”理财，管理好家庭日常流动金。家庭流动金金额常为家庭月支出的 3 倍。当然在确保资金流动性的基础上，我们总希望追求更高的收益，同时操作时要省时省心。基于以上几点，建议金先生使用工行最新理财产品——“利添利”账户，来有效地管理好家庭日常流动资金。

一方面，它将金先生现有的多个活期储蓄账户上的闲置资金，通过系统自动申购其所指定的货币基金或中短债基金，实现闲置资金的有效增值；另一方面，当活期账户需要资金时，“利添利”也可自动赎回基金，保证家庭资金的及时使用。

“定期储蓄，理财产品”组合，建立家庭应急储备金。应急储备金是只有在家庭遇到紧急情况时才可动用的一笔必不可少的储蓄。建议金先生将这笔钱存入期限相对较长，且收益较活期储蓄更高的理财产品中，如银行定期、3 年期国债等，当然固定收益理财产品也是极好的选择。

进行基金风险投资，优化家庭投资组合。基金由于其专家管理、分散投资的特性，已越来越被大众所认可。加之近来不错的收益表现，也让基金成为家庭投资理财中重点选择的产品之一。结合金先生三口之家的特点，推荐其稳健中略带积极的基金组合：20%债券混合基金，20%指数基金，60%股票基金。

以上配置在充分考虑资产流动性与收益性的基础上，基本满足了金先生“稳健中略带激进”的投资要求。当然基金投资是一项长期行为，注重的是长期稳定回报，短期内波动可能较大，但不要让短暂的亏损赢利左右对基金的整体预期。

采用“基金定投”，设立子女教育储蓄的专项账户。我国实行 9 年制义务教育，因此孩子的小学、初中学费支出负担较轻，高中、大学学费支出较大，为此建议金先生尽早为子女建立教育储蓄的专用账户。可通过一种类似于银行零存整取储蓄的基金投资方式——基金定

投，来完成积少成多的教育金储备目标。每个月固定存入一笔相同金额的钱，投资于同一支开放式基金，并长期持有3至5年，它最大好处是平均投资成本，每月的强制储蓄还可让我们在不经意间，积累下一笔不小的财富。它特别适合于若干年内子女教育金，甚至是多年后夫妻养老金的专项储备。

从大处规划，从小处着手，借助银行现有的工具，相信您定能够理出一个美好的财富人生！

投资学课堂：

不同的人和家庭在制定自身理财方案时会有较大的不同。但最为核心的对于自己的未来要有全盘考虑，这样才能做出最适合自己的理财方案，展现家庭首席财务官的风采。

“退休养老”理财经

退休？离我们远吗？去年《安盛退休生活角度调查》显示，西方国家人士在33岁就开始准备退休计划。

有多少退休金才够？其实没有固定的数字，只有相对的，比如夫妻两人的消费习惯以及生活方式都将决定了你以后需要多少退休金。

案例：退休夫妻

尹女士今年49岁，孩子已经工作，夫妻俩现有银行存款12万元，夫妇两人月收入2000元，有社会养老保险，无医疗保险，工作也不是十分稳定。尹女士对自己的理财计划很迷茫，很担心以后年纪大了，丧失工作能力以后的生活保障问题。

财务状况分析：

尹女士已步入中老年期，此期间主要的投资目标就是保证已经积累的财富的实际购买力不下降，财富不发生损失，为自己的退休生活提前做好准备，财富的保值与升值就成为这个年龄段投资者的主要投资目标。

◆投资建议：

首先购买商业保险。夫妇工作不十分稳定，每月收入2000元，银行存款为12万元，只有养老保险而没有医疗保险，对于这种家庭来讲，风险承受能力不高，家庭收入有限，积蓄不太多，应该格外注重意外伤害、重大疾病等方面的风险，建议夫妻两人目前应用少量费用支出的消费型重疾险附加意外伤害及意外伤害医疗保险来转嫁风险，每年的保费支出在2000—3000元即可。

其次，尹女士一家应多储蓄，投资不宜承受过高的风险，建议以银行储蓄（或货币基金）国债、开放式基金构成投资组合，要投资本金有保障的投资品种。如将12万元中的5万元购买国债，作为晚年养老资金的储备，2万元购买债券型基金或保本基金，它的收益与风险较低，2万元购买货币型基金，存取很灵活，收益高于同期银行存款，2万元可存入银行存款作为应急备用金。这种组合既可以满足他们对收益的追求，又可以有效降低投资风险，使资金渐渐增值，有助于步入中老年人的身心健康，不至于承担过多的压力。

对于收入不稳定的中老年人来说，理财有如下几种方式：银行储蓄存款，安全灵活；国债，也很安全，收益略高于银行存款，灵活性差些；收藏，兴趣爱好大于收益；基金，风险相对较高，但可以做定期定额投资，降低风险。

投资学课堂：

不论你是年老还是年轻，提早准备，做好规划，对于给自己一个富足又有意义的退休生活而言，是很重要的。

第十五章 80 后，一样可以成功的创业之路——投资经验大家谈

刚刚走出社会不久的“80 后”一代，面临创业、成家等人生大事。“80 后”年轻有活力，敢于尝试新生事物，但同时，“80 后”创业也同样会面临经验不足、资金短缺两大问题，因此，如何降低创业成本、积累创业经验便成为“80 后”创业首要解决的问题。尝试自主创业也是不少年轻“80 后”的梦想。虽然困难重重，但他们仍然挥戈跃马，披荆斩棘。同样有许多成功的经验和大家一起分享。

80 后毕业生的“小丑快递”

作为 80 后，这是引起争议的一代人，曾经成为了“自私和个性”的代名词。但不管怎么样，这代人已经完成了学业，走上社会，成为了这个社会的中间力量。中国未来几十年的发展，就取决与我们这代人的成就。

今天的 80 后甚至 90 后如何选择呢？是选择一份非常安逸的工作？还是自主创业呢？

就业难，曾让当年一度在校园热议的创业潮流，又重新在高校涌动。自主创业，如今无疑已成为解决大学生就业问题的另一条出路。

创业人物：刘莉莉，1980 年出生，沈阳大学环境工程系 2003 届毕业生。

沈阳小丑之家快递有限公司项目简介：以小丑的形象进行小件物品的递送服务，可以计场景、小魔术、小节目等，满足客户的祝福需求创业语录自主创业不等于赚大钱，却是一个实现自己梦想的舞台点评投资少，创意新颖，符合 80 后的创意特点假如这一天是你的生日，你正坐在办公室做着与往日同样重复的工作，突然，一个小丑装扮的人捧着大束鲜花，来到你的面前，祝福你——此时此刻，你是不是感觉很浪漫，很幸福呢？

这就是沈阳大学 2003 届毕业生刘莉莉选择的自主创业项目。她的“沈阳小丑之家快递有限公司最初只有她和男朋友两人，最初只有她和男朋友两人，现在已拥有 6 名员工；从一天接不到一份订单，到现在每天都接到预定单，“小丑之家”一步步发展壮大，她这个小老板也当得越来越有滋味儿了。

刘莉莉毕业之初，也遭遇过就业的“严冬”。最终想到要创办小丑之家，机会还是挺偶然的。“以前，男朋友过生日，就是吃顿饭，或是去 K 歌。朋友聚会也是一样老套。我就一直想能否制造点惊喜。”

刘莉莉说，有一次她看到中央电视台《曲苑杂坛》节目中小丑表演魔术的节目，灵感一下子来了，为何不开家小丑快递公司。在搞市场调查的时候，她才发现，原来在西安等地已经有了这样的创业项目。

2003 年 5 月份，“沈阳小丑之家快递有限公司”就开始正式运营了。没想到，公司还没等来第一份订单，就先遇到了一个大难题。“我在网上发了招聘小丑快递员的启事，许多年轻人来应聘，可一看到这套五颜六色的小丑服，还得化小丑妆，就觉得接受不了了。”刘莉莉说，那时，1 个月也招不来 1 名员工。“小丑之家”需要的是开朗、而且真正爱好这一行业的人，但直到现在，能找到这样合适的员工也不大容易。

刘莉莉还记得自己送第一份订单的情景。“一个男生要送一束鲜花给女朋友”，她说，因

为一直招聘不到员工，她决定第一单由自己和男朋友一起来送，“我俩穿上小丑服，骑着电动车，都快到收件人的办公楼了，才发现，原来一直想着如何进行开场白，竟然忘记跟顾客收费了。”

“有一个在辽宁阜新上大学的女孩，妈妈快过生日了，她提前半个月订了礼物，在生日当天，她和我们的快递员一起穿上小丑服，给她的妈妈送去礼物，还和快递员一起为她妈妈编了一个舞蹈。后来她和妈妈、爸爸感动得哭了。”小丑公司的快递员细数着做小丑快递员的快乐和感动。

“希望未来的几年内，沈阳的大街小巷都能看到我们小丑之家快递员的身影，把小丑之家的快乐传递给每个人。”刘莉莉说，前些天，公司刚刚通过沈阳市青年创业促进会的评审，获得资助金5万元，她将把这5万元主要用于市场开拓，让更多的人知道小丑之家。

投资学课堂：

作为创业者，要时刻把握市场脉搏，掌握市场需求，才能真正赢得市场。创业是创办自己的一个组织，自己必先是一个领导者，一个管理者。

80 后个性女性游弋的时尚小店

无论做什么行业，创意是最重要的。只要创业者推出具有新创意的、附加值高的商品，往往会给创业者带来意想不到的效果。

2000 年，美国总统选举由于计票程序引起争议，结果总统迟迟不能产生，一时成为一大社会热点。此时，原拟发行新千年总统纪念币的美国诺博·斐洛特公司灵机一动，利用早已备下的戈尔和布什的雕版像，抢先推出“总统难产纪念币”，全球限量发行 4000 枚。结果该公司凭这个新颖独到的创意，将纪念币销售一空，狠赚了一笔。

对于刚走向社会的年轻人来说，开一些有创意的时尚小店，肯定能招揽不少生意。

时尚创意 1：个性店：色彩咨询室（有创意吧）

店主：吴薇，27 岁，兼职做色彩顾问

我开色彩咨询室应该说是发挥我的个人特长，体现一下自我价值和经商能力。当然，也是想让很多女孩真正漂亮起来。因为我曾看到过一群群“花样”的女孩，盲目地被流行色牵着鼻子走，搞得穿什么衣饰都觉得不太满意。对于她们来说，什么样的色彩搭配才是最合理的？怎样才能走出色彩组合的误区呢？她们有些还不是很懂，我想尽力给她们提供一些力所能及的帮助。

于是，我的色彩咨询室隆重开张了，专门为顾客提供色彩“诊断”指导。根据顾客的肤色、发色及瞳孔色进行综合分析，给顾客提出最适合本人的色彩建议，如穿衣、化妆、美容等，让顾客依其主色打扮自己，从而达到提升个人形象的目的。

我会通过一系列“诊断”为顾客“造型”，定下色彩基调。除此之外，我还会进一步根据面部、形体特征等确定最佳款式风格，并对服饰的质地、鞋帽、饰物以及发型特点等给予一系列指导。

或许是色彩咨询属于新型服务业吧，常有顾客带着好奇心来光临。经营的过程中，我总不动声色地观察着，当发现客户越来越多时，我内心情不自禁地笑了，并相信我的店会开得更好、“钱”景将更辉煌。

【开店心得】：色彩咨询室迎合的顾客大都是公司的白领女性，所以该室最宜开在白领阶层相对集中的写字楼、商务区附近。另外，对于即将踏入社会的女大学生也不容忽视，她

们可是潜在的消费群体哟。

时尚创意 2：宠物“托养所”

店主：紫沁，29岁，兼职做全职太太

我从小就非常喜欢小动物，因为辞退工作做了全职太太，我家里饲养了两只宠物狗，擅长喂养动物的我把它养得胖胖的，同时它们也带给我很多快乐，与宠物相处的日子让我年轻、活泼了许多。疼我的先生见我对可爱的动物如此迷恋，加之我空闲时间又多，就建议我开个宠物“托养所”，既能欣赏到各种各样的宠物，又能赚些钱贴补家用。

先生的建议我非常赞同。在他的帮助下，我的宠物用品店开张了。装饰得像动物乐园的漂亮店面，让那些上班族和经常外出的人非常喜欢，由于他们经常需要上班、出差，饲养起宠物来往顾虑重重，所以他们总会把宠物“托”给我管理。

当顾客上门后，只需填写一张包括宠物特性、吃什么、一天喂几次、地址、电话、大致托管几天及双方责权的表格即可。

托管完毕后，顾客交给我规定的“托管费用”，就可以领回自己的宠物。同时顾客还要接受一些条款，如对于规定期限不领的宠物，我的“托管所”可将宠物出售。

【开店心得】：要办好一个宠物“托养所”，有几间可以饲养宠物的房屋，具备一些饲养宠物的基本知识和做适当的宣传都是必不可少的。当然，“托管所”还要有一些责任和义务，如负责托管期的料理、照看等，如果有宠物在保管期间生病或死亡，托管人就应负责治疗和赔偿。这就需要在接受托管时进行一些必要的检查，并根据情况及宠物价值合理地定出赔偿价格。

投资学课堂：

看了这些年轻人的创意和想法，你是否能从中获得意想不到的收获呢！心动不如行动，赶快开始你的创业计划吧，成功就在不远的地方等你。

擦鞋也能擦出个连锁店

在很多年轻人眼里，擦皮鞋是件丢脸的事情，认为这种事情应该是下岗人员用来糊口的事。其实不然，职业不分高低，有些人却把擦鞋当作一项事业来做，一不小心就擦出个连锁店。

1997年初，罗福欢从四川师范大学毕业，到一家工厂当了一名普通工人。一成不变的工作方式，一天到晚的无所事事，每月五六百元的工资。他开始为自己打算了，今后的自己是一直这样生活，还是狠下心丢掉这个勉强维持温饱的泥饭碗？就在人生的十字路口徘徊的时候，一个老太太让他看到了一丝希望。

老太太在罗福欢家的对面有个擦鞋的小摊，一天当罗福欢经过时，她以期待的眼光看着他：“先生，擦鞋吗？一块钱，保证又黑又亮。”罗福欢低头看看自己的鞋子，的确沾满尘泥，于是便坐了下来。老太太一边干活一边和他攀谈着：“小伙子，不要小看擦鞋哦。脏是脏点，但是钱还是有的赚的。”“婆婆，您一个月能收入多少？”“千把块吧，勤快点，可能还要多点，我老了，有时候心有余而力不足。”

罗福欢相当吃惊：一个擦鞋匠一个月能挣我两个月的工资。我大学学的是市场营销，如果我和高档营业场所合作，以我的实力，一个月肯定不止挣一千多块！

但去当擦鞋匠，罗福欢遭到家里人和女朋友的强烈反对，经过3个月的痛定思痛，罗福欢下了决心：没有失去就没有获得，他毅然地辞去工作，擦鞋去了！

罗福欢的目标是和高档营业场所合作。他埋头苦干一个星期，将先前自己的想法和考察

结果写成了详细的“合作计划书”，并附上可行性报告。他认为一定会有伯乐，他所需要的是一点场地和一些风险投资而已。当罗福欢满怀希望地来到成都市内著名的一家娱乐场所寻找“伯乐”的时候，罗福欢只走到了大厅就被大堂小姐冰冷带点鄙视的白眼给赶了出来。

罗福欢擦鞋与别人在价格上就打起仗来：“五块钱擦一次”。放眼整个成都市，敢喊这个价格擦鞋的就只有罗福欢一人了。仅仅是贵也就罢了，他还挑客人！便宜的不擦！罗福欢的摊位一会儿就围满了看热闹的人。

人虽然多，但是要擦鞋的少，罗福欢心里打起了小鼓：这招有用没有用？就在他犹豫的时候，来了他的第一位客人：一位 50 来岁的先生。他要擦的是他脚上那双价值 800 多元的“老人头”。练摊的第一个活儿，罗福欢相当紧张。他挑选出适合这款鞋的意大利原装鞋油，然后带上纯棉的白色薄手套，拿出软硬不同的鞋刷，开始干活儿。

首先是硬质的小鞋刷，专门用于清洗鞋面和鞋底交汇的沟缝，用水的多少也是有讲究的：太多会影响鞋底粘合性，太少起不了清洁的效果。然后是意大利的清洁剂，用软刷，而且动作要轻柔，将整个鞋面清洗干净。接下来是上油，又不能用刷子，要用手将它们均匀地抹在鞋面上，并且不断地摩擦，用力要均匀。最后是抛光剂，再用弱的温风将鞋烘干。整个过程一气呵成，一双鞋，罗福欢花了整整半个小时。

之后那位先生问：“小伙子，多少钱？”罗福欢紧张地伸出了五根手指。顾客再次将鞋提到眼前打量一番，然后摸出一张十元给了罗福欢：“鞋擦得很不错，你的劳动应该值十元的。”直到今天，那张半新半旧的十元人民币罗福欢当成宝贝似地保存着。

2003 年 4 月，罗福欢用擦鞋挣来的钱在太升南路买了两家通讯铺面交给妻子打理。他自己依然醉心于自己的擦鞋事业，他的目标是开自己的星级擦鞋连锁店！2004 年 1 月 1 日，罗福欢的梦想成真了，投资整整 5 万元，他的第一家，也是四川第一家大学生星级擦鞋连锁店正式开张了。

“放下面子，坚持到底，这是我的创业诀窍！”罗福欢说。

投资学课堂：

对于准备创业的年轻人来，放下身段，放下面子，脚踏实地，一定会取得成功。

一根小火柴，点燃大生意

在如今这个物质丰富、信息爆炸的新时代，怀旧和复古也成为了一种潮流和商机。

80 后的沈子凯说：“当打火机满天飞，人人都在用 ZIPPO 的时候，原来的个性和时尚就变成了平庸和无趣。当大家都在玩时，这个东西往往就不再好玩了。”是的，当人手一个 ZIPPO 时，拿着火柴的你就成了一种潮流。“我们并非卖火柴，我们卖的是时尚元素，怀旧情怀，火柴只是目前我们物色到的一个载体而已。”70 后的杨华成的说法也很有代表性。

沈子凯，杭州人，一个 80 后大男孩，最近正忙着卖火柴，他的头衔是杭州吉卜力艺术创造社的市场总监。

那时，广告公司的生意不错，沈子凯在平淡中奋斗了两年。

2007 年时，一个做创意的朋友送给沈子凯一盒酒店用火柴让他选择了改行。黑色的外盒上用 UV 工艺压着细碎的花纹，火柴又长又粗，与平时看到的火柴完全两样。朋友说这叫“送财”，既漂亮又讨口彩的礼物让沈子凯很高兴，无聊时常常反复把玩这盒火柴，他想起了曾经的创意产品计划。经过一番思考和市场调查，他离开了一手创办的广告公司，注册了这家名叫“杭州吉卜力艺术创造社”的公司，专心开发起艺术火柴。

事实上，沈子凯并不是转型卖火柴的孤独个案。

在重庆的 70 后杨华成，和 80 后的沈子凯互不认识，不过他们的境遇却十分雷同：杨原本也经营着自己的广告公司，现在他也卖起了火柴，只不过杨华成卖火柴要比沈子凯稍早，2006 年做了十多年包装印刷行业的杨华成卖掉了自己的广告印刷公司，边休息边寻找新的项目。

2007 年春节，杨华成在朋友的家里看到一盒艺术火柴，立马爱不释手，靠着自己对印刷包装领域的熟悉，他敏锐地感到了这个项目的市场前景。凭借多年积累的资源，杨华成和朋友迅速成立“重庆奇品堂文化传播公司”，注册“火焰神话”品牌开始卖火柴。

沈子凯和杨华成卖的都是包装鲜艳的“艺术火柴”。这种时尚精美的火柴近几年广受欢迎，在国内许多旅游景区和大城市的商场里如雨后春笋般冒出无数的专卖店，而沈子凯的“纯真年代”和杨华成的“火焰神话”正是其中最活跃的品牌之一。

沈子凯说，自己很佩服“卖梳子都能卖到上市”的“谭木匠”，这个拥有 700 家加盟商，总销量超过 2 亿的品牌是他现在的榜样。

投资学课堂：

成功并不像想象的那么难，只要我们有志，就能随时发现潜藏在我们身边的商机。因为我们年轻，即使第一次创业失败了，我们还有翻身的机会。

第十六章 既是大师，必有与众不同之处——不可不知的投资智慧

投资是人生的一部分，也是我们在人生中极复杂又多变的一环。有人努力过，也失败过。也有人在竞争激烈的市场角逐中稳操胜券，立于不败之地。这包括心态、信念、眼界、胆识、创新，等等。正可谓商场如战场，在看不见刀光剑影、硝烟烽火的商战中，其激烈程度丝毫不逊于军事战场。看大师们如何投资赚钱……

富可敌国比尔·盖茨——超前思维赚大钱

从微不足道到力挽狂澜，在比尔·盖茨成功的背后，隐藏了多少惊人的智慧和致富的玄机？为什么，进入人人梦寐的哈佛，他却退学？为什么，31岁的他就可以成为举世闻名的亿万富翁？为什么，恰恰是他成就了叱咤风云的微软帝国？

他是一个天才，13岁开始编程，并预言自己将在25岁成为百万富翁；他是一个商业奇才，独特的眼光使他总是能准确看到IT业的未来，独特的管理手段，使得不断壮大的微软能够保持活力；他的财富更是一个神话，39岁便成为世界首富，并连续多年登上福布斯榜首的位置，这个神话就像夜空中耀眼的烟花，刺痛了亿万人的眼睛。他是微软公司主席和首席软件设计师。微软公司是为个人计算和商业计算提供软件、服务和Internet技术的世界范围内的领导者。在截止于2008财年，微软公司收入近620亿美元，在60个国家与地区的雇员总数超过了50000人。

如今，如果你的办公桌上有一台个人电脑、里面几乎都装有微软的操作系统。比尔·盖茨使个人计算机成了日常生活用品，并因而改变了每一个现代人的工作、生活乃至交往的方式。因此有人说，比尔·盖茨对软件的贡献，就像爱迪生之于灯泡。

比尔·盖茨的成功，验证了一条经济学的基本规律：如果市场起飞，那些恰好在起飞点进入市场的人，将会获得超过一般数学期望值的投资回报。正如历史上叱咤一时的石油大亨、汽车大王一样，比尔·盖茨把握了一个与新兴产业一起成长的市场机会，一飞冲天。正是凭借敏锐的市场感觉抓住了发展的契机，使得他在本行业里的控制力量极为庞大，以致《资本家》杂志在1991年4月发表评论说：“微软公司正在屠杀对手，看来似乎会几近垄断软件工业。”

比尔·盖茨得以成为信息产业的代言人，并不是由于他的创新能力，也不是由于他的知识占有，而是由于他超乎常人的市场直觉、经营手法以及杰出的推销能力。这也是风险投资家所具备的良好的素质，盖茨虽然不算是一个严格意义上的风险投资家，但是他无意中具备了风险投资家所具备的最起码素质。

20世纪60年代末70年代中期，是计算机飞快发展的时期。但是在这段时间里，电脑制造厂家的眼光都盯在硬件的改进和开发上，对电脑的软件缺乏注意力，甚至还没有这样的公司。正在哈佛大学读书的比尔·盖茨和他的朋友保罗看到了这一点并决定以后应将注意力放在软件的开发上，他们的第一步是为Altair8080型系列电脑开发BASIC软件，他们成功了，微软公司也诞生了。

起初，微软公司的 DOS、Windows 软件是搭配在个人电脑上的，这样可以让电脑的购买者产生一种想法：这些软件是完全免费的，最终使 Windows 系统软件在市场上的占有率高达 90%。在微软推出 DOS 的时候，IBM 虽然与其选择的几家软件公司进行了合作，但是操作系统都是作为配件选购的，消费者可以自行决定购买哪种产品。

但比尔·盖茨的商业天才是无与伦比的。比尔·盖茨经营手法之凶悍与霸道，使别人几乎无处容身，尤其是在竞争激烈的时候，盖茨会不惜一切代价取得市场，那时，他并不在乎钱的问题。在占领 DOS 市场的时候，其他软件价格都在 50—100 美元，而盖茨会以接近免费的低廉价格，即 1.5 美元推出自己的产品。这高人一筹的市场远见与不凡的经营策略迫使许多在技术上更加完善的操作系统黯然淡出历史舞台。业界人士只能无奈地表达他们的痛苦：“最好的市场就是没有比尔·盖茨的市场。可惜，在信息产业界，他的阴影无处不在。”

盖茨从创建微软一开始便本着实用原则制定了战略：先赢得客户，再提供技术。这意味着致力于一种并不完美、但在一段时期内能管用的简化产品。以利润为中心的基本理念告诉他们，在一年之后拿出一件完美的产品更是劳而无功的。他敢于冒险的个性使得他愿意应对最困难的挑战。

在 DOS 系统之后，让盖茨成为世界首富的 Windows 系统的图形界面同样也不是盖茨和微软创新出来的，盖茨对这个苹果电脑公司研究人员推出的杰出创意毫不留情地亦步亦趋，甚至甘愿冒打官司的风险。凭借着自身强大的宣传攻势与独到的销售策略，盖茨模仿版的软件最终占领市场，独霸天下，而苹果只能在狭小的专业领域艰难挣扎。

之后，微软的步伐越迈越大，不断地推出新开发的办公软件，取代了市场上原有的同功能产品。微软的操作系统逐渐成为产业的惟一标准，其他软件厂商都以它为开发应用软件的标准和基础。此时，微软每年利用在 Windows 系统上的资源让人瞠目，包括 14 亿美元的研究开发资金、2 万名员工，以及众多的软件用户。

当“信息高速公路”掀起的又一次信息技术革命高潮在全球蔓延时，微软虽然最初不以为然错过了先机，使得网景、雅虎为代表的网络公司乘势而起，但是盖茨在意识到市场决策的失误时，马上投入大量的人力物力比拼产品。

当人们争先恐后下载网景的浏览器“导航器”时，微软只有 4 人在开发自己的浏览器，而盖茨看到商机后，一下子将研发人员增加到了 600 人——几乎与网景创建之初用的人数一样多。1997 年，微软投资 20 亿美元进行研究开发，这一数目是网景年收入的 6 倍。微软用于研究开发的资金占总收入的 23%，而其他竞争对手能拿出 10% 的钱用于同样目的就不错了。

其推出的“探险家 3.0”（IE3.0）与“导航器”相比，在功能上毫不逊色，在价格上却实行免费策略。推出后第一周，下载统计就已突破 100 万次。免费赠送客户大量的软件、使用手册与免费的电话服务从此也成为了微软日后与其他软件厂商竞争的杀手锏。

比尔·盖茨就这样凭借直觉和胆量逐步确立了微软在软件行业的霸主地位，成功地占领了信息产业的制高点。其后，盖茨的胆量越变越大，坚持投资七年时间做 Windows NT，很多人在第二、三年的时候怀疑这个系统的价值。但盖茨当时就预测到未来的计算机都要上网，需要更稳定的操作系统，于是坚持下来，到今天成为了一个相当成功的产品。

同时，盖茨还从来不屑惮在用人方面冒险。就跟微软可以毫不在意地从其它公司挖来总经理一样。这就是微软的冒险精神，也是他成功的一个关键因素。盖茨一旦发现本行业中比较出色、但因所在公司经营败落而失业的人才，就会在适当的时候聘他来微软工作。盖茨希望微软的员工不但要对软件有浓厚的兴趣，还要有丰富的想象力和敢于冒险的精神。微软宁愿冒失败的危险选用曾经失败过的人，也不愿意录用一个处处谨慎却毫无建树的人。

今天，盖茨依旧凭借他富可敌国的资金和雄厚的人力资本在市场上叱咤风云。在众多的市场空间中，即便微软并没有技术优势，也还是会给同业带来巨大的威胁。因为其资金和人才优势足以弥补这个缺憾。直觉和胆量让盖茨以强大的市场势力蚕食着软件及网络市场，将

原有的技术先锋一步步逼出场外。

比尔·盖茨如是说：

“即使你们把我身上的衣服剥得精光。一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有二个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边路过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。”

索尼之父盛田昭夫——不走寻常路

在《财富》杂志 2003 年度世界 500 家排行榜上，索尼公司（SONY）排名第 31 位。多年来索尼的产品风靡全球，领导着电子产品的新潮流。在索尼走向辉煌的过程中，正是盛田昭夫从零开始，把一个街道小企业最终做成了跨国公司。

1921 年 1 月 26 日，盛田昭夫出生于日本爱知县的一个酿酒世家。因为母亲十分喜欢音乐，便经常带儿子去听音乐会，在母亲的潜移默化下，小昭夫很小就对声音、电子、能发出声音的东西充满了兴趣。而当父亲买来了日本最初进口的电唱机时，他更高兴了，那些机器的摩擦声，优美的音乐声让他又迷惑又兴奋。

盛田昭夫终于通过看书和钻研，自己装了一个电唱机和一部无线电接收器。出于对物理的热爱，他认真学习这门专业，为他以后的成功打下了良好的基础。

创建“SONY”

1944 年大学毕业，盛田入伍在海军里当技术尉官；后来在海军研究中心任技术工程师，从事热追踪武器的研究工作。他结识了日本精密仪器会社的总工程师井深大先生，两人由此建立了长达 40 年的合伙关系，并共同创建了索尼公司。

1946 年，盛田昭夫与井深大共同创建了索尼公司的前身——东京通信工业公司。开始的办公地点是一个破旧的小屋子。

创业之初，他们利用自己的专长试制出了磁带录音机及磁带。这种录音机比原有钢丝录音机使用方便，录放音质高，磁带的生产也比录音的钢丝成本低。在鉴定时得到了专家的一致好评，盛田昭夫也以为这种新型录音机自然能畅销，但是推向市场后并没有马上被消费者所接受，许多人甚至没有搞清它到底是一种什么东西。

于是，他把大量精力投入到产品的推销宣传活动中。然而效果并没有预想得那么好。购买的人仍然很少。

盛田昭夫开始有针对性地展开推销。当他得知许多法院的速记员因为人员不足而不得不加班工作时，马上带来录音机上门表演。法院很快就大批定货了。随后他把推销的重点又转到了学校。因为当时日本在驻日美军的控制之下，开始大力进行英语教育，英语教师不足，特别进行会话，听力训练的条件很差，正好极需要录音机这种工具。盛田昭夫和井深大又设计制造了一种价格更低廉、体积更小，更适合学校使用的磁带录音机。这样录音机便迅速普及到全国各地的学校，销路打开了，磁带录音机成了热销货。盛田昭夫的事业也由此奠定了一个坚实的基础。

1957 年，盛田昭夫又有了创新的发明。可放在口袋内的半导体收音机。其实，这款收音机对于一般的口袋尺寸而言还是太大，不过这难不倒盛田昭夫这样天生的业务人才。他为日本和美国市场的销售人员订作口袋比较大的衬衫，这样的问题自然迎刃而解。这款产品的销售量高达 150 万台，大多数都是在美国市场。

这是盛田昭夫事业迈入国际化品牌的关键契机。盛田昭夫那时意识到世界的距离越来越近，全球化市场的来临将是必然的发展趋势，他也希望全世界的消费者都知道他们的品牌。

那时候公司的名称叫做“Tokyo Tsushin Kogyo KK”，对于国际市场的客户根本是无从发音的名字。因此他和井深大决定换个新的品牌名称。

盛田昭夫对于新的品牌名称已经有些基本的概念，它应该要短、好念、容易吸引人们的眼光、好记而且要用罗马拼音字母。盛田昭夫和井深大翻遍字典之后发现代表声音的拉丁文“SOUNDS”，因此决定把这个字融入公司的新品牌名称当中。“SONNY”这个字和代表发音的拉丁文非常相似，而且那时候很受年轻一辈美国人的欢迎，此外，他们也觉得这个名字会让人想起年轻、充满活力的公司。因此他们把“SOUNDS”和“SONNY”这两个字结合在一块，便成了现在大家熟知的品牌“SONY”。

在品牌更名的过程当中，国内外市场都传来很大的反对声浪，因为他们既有品牌已经建立起一定的知名度。不过盛田昭夫对自己的眼光深具信心，因此不顾任何阻力，毅然将品牌名称改成 SONY。

没有多久，新力就推出全世界第一台的半导体电视机，还有无数的创新产品。就象美国发明拍立得的著名创业家兰德，盛田昭夫也不愿意介入业已拥挤的市场；他希望打造出自己的新市场，他对于发掘市场需求具有独特的眼光，有时候连消费者都不知道自己有这样的需求，他这种精准的眼光已经到了传奇的地步。盛田昭夫深信公司必须要领导消费者的口味，而不是落在消费者之后，最典型的例子就是随身听。

盛田昭夫深信，如果当初在随身听撤出之前去做市场调查，问消费者想不想买这样的产品，他们所获得的答案必然是否定的。不过盛田昭夫对随身听的发展前景非常具有信心，他看到自己的小孩整天在玩音乐，许多人在汽车里头听电台的音乐，有的人甚至带着大型收音机在街上听音乐。新力的工程师原本对于生产没有录音功能的随身听感到迟疑，但是盛田昭夫非常坚持。他要求工程师务必把随身听做到方便人们随身携带的尺寸。

基于全球化行销的理念，盛田昭夫原本希望在全世界都用同样的名称推出这项产品。但是美国人觉得 Walkman 这个名称听起来像是文法很破的英文，因此他们把名称改为“Soundabout”，在瑞典市场则是“Freestyle”，在英国则叫做“Stowaway”。不过销售量并没有新力原本估计的理想，因此盛田昭夫决定听从自己的直觉，把这项产品全世界的名称都改回“Walkman”，此举立刻奏效，“Walkman”受到全世界消费者的热烈欢迎。

坚拒贴牌生产

不因小失大，这个道理一般人都懂。但当“小”充满诱惑，而“大”又十分遥远的时候，能否抵得住小的诱惑，就能看出一个人是否具有长远的眼光了。大企业之所以能创建并经营好大企业，都是具有大的视野和长远的目标的。不为小利所动，注重企业的长远利益，盛田昭夫开拓美国市场时就是这样做的。

1955 索尼在美国起步时茫然无措，找不到经销商。盛田昭夫放下所有的事情，自己去美国一家一家经销商接洽谈判。终于有了一个对半导体收音机感兴趣的，并且定单为 10 万台半导体收音机，条件却是能够以经销商布罗瓦的名义销售，亦即索尼为这家美国公司做代工，理由是“没人听说过索尼”。10 万台是一笔大订单，价值超过了索尼当时的总流动资本。那是索尼非常饥饿的年代，日本的董事会一致意见是盛田接受这笔订单。井深大都饿怕了，禁不住这个巨大的诱惑，几次给盛田打电话，强调应该接受布罗瓦的条件。而对盛田来说，要紧的是让索尼的名字响彻全世界，公司在美国市场上尚未立足，此时的妥协将会招致索尼最终的失败。但是，盛田无法说服在日本的井深大和董事会，于是他决定行使自己的权力：拒绝这份订单。甚至威胁，如果董事会再行相逼，他就辞去董事职务。罗瓦公司威胁说：“我们可是一个已有 50 年历史的著名公司！你们的牌子在美国却根本没有知道！”盛田针锋相对：“50 年前的贵公司，不也是和现在的敝公司没有两样吗？我现在正和我公司新产品一道，朝着 50 年后迈出第一步！”后来布罗瓦公司只好放弃了不合理的条件。若干年后，盛田说：“拒绝 10 万台的订单是他在职业生涯中所做的最好的商业决策”。

最深刻的敌人，不是你的竞争对手，而是你自己的眼前利益。如果当时盛田昭夫选择了代工，可能后来我们就见不到索尼品牌了。因为习惯是一种最强大的力量，它会有一种惯性，驱使一个企业和一个企业家往明知错误的方向走。当我们的企业家遇到盛田昭夫这样的机会，大多数会选择接受订单，哪怕是做代工。这种思维和意识的差异，是平庸与强者的分界线。

别出心裁的订价策略

在产品售价上，盛田昭夫别出心裁设计的价格“U”型曲线，也体现了他所具有长远眼光。当时布罗瓦公司一次订货 10 万台，盛田昭夫自然也高兴，但同时又犯了愁，因为当时索尼公司年生产能力还不能按时交货。

如果接受订货，那就必须增加设备，扩大生产规模，但盛田昭夫并不因此就盲目决定扩大生产能力，他考虑的是，如果公司扩大规模以后不再有大量的订货，增加的设备就失去作用，造成企业的亏损。当然，更不能拒绝这项订购。怎样使对方以公司最有利的数目来订货，并能使订货长期持续下去呢？他经过反复考虑，最后决定从价格入手来解决这个问题。

按照一般的定价方式，订数越多，单价就越低；订数越少，单价越高。布罗瓦公司也正是根据这一常规来大批量订货的。盛田昭夫根据公司的生产能力，设计了一个“U”价格曲线：5 千台订货时，按原定价不变；多于此数，价格逐渐下降，到 1 万台时，价格降至最低；超过 1 万台后，价格逐渐上升，至 10 万台时价格更高。最后的结果自然是对方首批按 1 万台订货成交，剩下的货分几批订购，索尼便可以从容安排生产，及时交货，又不必盲目加设备投资。

国际行销的成就

盛田先生无穷好奇心的新思维使 Sony 生产出众多广为人知的产品。Walkman 就来自于他的一种前无古人的想法——无论何时何地、甚至在户外都能欣赏最爱的音乐。这种想法创造了一个崭新的市场，立体声携带式耳机专为独自欣赏音乐而设计，从此一种全新的生活方式诞生了。

盛田先生始终是公司所有管理领域的领导人，在商场上一再展现出个人魅力的公关手腕与精明的远见，包括新产品的创意、市场行销、海外运营和人力资源等。1958 年，盛田先生将公司的名称由“东京通讯工业株式会社”改为“Sony 公司”。盛田先生将公司的品牌当作生命，为让“Sony 享誉全球”而勤奋工作，他的全球战略眼光使 Sony 成为日本第一家在美国发行 ADR（美国预托证券）的企业，Sony 股票随后又于 1970 年在纽约股票交易所挂牌上市。他的努力终于使 Sony 今日的品牌魅力成为现实。从拓展美国市场、创造极为成功的 Walkman “随身听”品牌、收购哥伦比亚电影公司，一路将 SONY 品牌行销推广至全世界。

而擅长公关的盛田昭夫与他的伙伴专于技术研发的井深大的犹如兄弟般的友谊也被誉为美谈。Sony 诞生 60 年来，依旧秉承著井深——盛田式的经营理念，即通过独特的产品研发，为顾客创造新的娱乐生活方式。

打破传统的思想

盛田昭夫在六十年代创作的《学历无用论》，书中强调企业应注重个人能力而非学术背景。这种观念对日本传统的雇佣积习提出质疑并在日本在当时引起极大的反响，成为超级畅销书，再版十多次。他也藉此博得了“打破传统框框，不拘一格起用人才”的美誉。盛田昭夫还与石原慎太郎共同著作《日本能够说不》。

盛田先生希望将 Sony 的技术和管理哲学全球化，并使其成为当地社区日常行为的组成部分。这项“全球化与当地化相结合”的政策不仅使 Sony 本身在全世界的业务广泛拓展，而且对提升日本电子工业的国际地位做出了巨大贡献。

盛田先生旺盛的活力、可亲的品行使他在日本国内和世界各地都形成了广泛的个人关系

基础。他为架起日本与各国交流的桥梁而不懈奋斗，尤其是努力帮助日本建立广泛的经济关系，以使日本成为国际社会的一员。盛田先生以坦诚和平易近人的方式清晰地表明了自己的信仰，他也是为数不多的在世界舞台上发挥主导作用的几个日本人之一。1998年，作为唯一的亚洲人，盛田先生被美国《时代周刊》评选为20世纪20位最有影响的商业人士之一。

盛田昭夫成功秘诀：

索尼创造了多少个奇迹，现在已经说不清了！而它给人们的生活更是带来了巨大的改变！索尼成功的秘诀是：“永远创造‘第一个’的创新力”以及“惟贤适用的用人政策”。从一个小作坊到一个全球性的大集团，索尼的道路其实就是索尼总裁盛田昭夫的个人创业道路。

股票大王巴菲特——把鸡蛋放在一个篮子里

巴菲特貌不惊人，他为何能成为股坛的一个神话？为何能创造三大世界之最？世界最贵的股票、资产规模最大的投资公司、最经典的长期投资案便？

现在大家的理财意识越来越强，许多人认为“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”，这样即使某种金融资产发生较大风险，也不会全军覆没。但巴菲特却认为，投资者应该像马克·吐温建议的那样，把所有鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好它。

从表面看巴菲特似乎和大家发生了分歧，其实双方都没有错。因为理财诀窍没有放之四海皆准的真理。巴菲特是国际公认的“股神”，自然有信心重仓持有少量股票。

可口可乐是巴菲特最成功的投资。

1989年初，巴菲特花了几个月的时间秘密下达买入指令，在买入可口可乐公司股票2335万股，10.23亿美元的巨额投资之后，他声称，这是一种“无法抵抗的感觉”。巴菲特的投资，这个“真正的事情”，使他成为可口可乐公司最大的股东。他走进了董事会。

1994年继续增持，总投资达到12.99亿美元。他在伯克希尔1991年年报中高兴地说：“三年前当我们大笔买入可口可乐股票的时候，伯克希尔公司的净值大约是34亿美元，但是现在光是我们持有可口可乐的股票市值就超过了这个数字”。可口可乐是巴菲特最成功的投资，比他自己想像的还要成功。2003年底，巴菲特持有可口可乐的股票市值为101.50亿美元，15年间增长了681%。仅仅在可口可乐一只股票上的投资，就为巴菲特赚取了88.51亿美元，这是使巴菲特成为世界第二首富的重要因素之一。

以下是巴菲特对可口可乐公司持续竞争优势的分析：

传统稳定的产业

软饮料是世界上规模最大的产业之一。产业的特点是大规模生产、高边际利润、高现金流、低资本要求以及高回报率。

可口可乐公司对软饮料产业的前景充满乐观，在它们的1995年年报中对公司业务前景描述如下：

“我们开发最少的市场是什么？是人本身。人们一整天里可以什么都不吃，但是这个星球上必须消耗64盎司的饮料才能生存。而我们目前只提供了其中不到2盎司的数量。”

可口可乐公司在国际市场的销售增长很快，目前70%的销售额和80%的利润来自于国际市场。而且国际市场的增长潜力仍然很大。美国人均可乐消费只有64瓶。这一巨大的差距代表着可口可乐在全球饮料市场继续增长的巨大潜力。

简单易懂的业务

可口可乐公司业务非常简单易懂。公司买入原料，制成浓缩液，再销售给装瓶商。由装瓶商把浓缩液与其他成分调配在一起，再将最终制成的可口可乐包饮料卖给零售商，包括超市、便利店、自动售货机、酒吧等。

独特资源

在全球最著名的界 5 种名牌碳酸饮料中，可口可乐公司独揽 4 项，它们是可口可乐、雪碧、Tab 和芬达。

公司最重要的资产在于其品牌，可口可乐已经成为全球最被广泛认同、最受尊重的著名品牌。可口可乐在世界上普及度仅次于“OK”的一个流行语。

真正让巴菲特眼前一亮，并对可口可乐感兴趣的也正是可口可乐这一世界最响亮的品牌名称。在可口可乐公司的资产负债表上，品牌价值未做任何记录，然而，这家公司拥有国际性的利润增长潜力和全球性的有效广告优势。巴菲特发现了一个在世界范围内都刀枪不入的品牌。

可口可乐公司 1995 年年度报告中宣称：“如果我们的公司被彻底摧毁，我们马上就可以凭借我们品牌的力量贷款重建整个公司。”

可口可乐公司拥有无与伦比的全球生产和销售系统。公司投入巨资在世界各地建立瓶装厂，可口可乐公司向全球近 200 个国家约 1000 家加盟瓶装厂商提供其糖浆和浓缩液，形成了很大的规模优势，巩固了公司低成本软件料生产商的地位。1989 年可口可乐公司年报中说：“在 20 世纪 20 年代，可口可乐公司开始转型，成为一家全球性企业。60 多年来，可口可乐公司投入大量资金，建立起了广泛的商业渠道。

可口可乐公司主导着美国的软饮料市场，并且是许多大型快餐连锁店的首选供应商，如麦当劳、温迪、伯格金、比萨店以及许多阿比餐馆。可以说，哪里有麦当劳，哪里就有可口可乐。麦当劳是可口可乐最大的顾客。德尔塔航空公司、大陆航空公司、美国航空公司以及特兰航空公司都提供可口可乐这种饮料。可口可乐自动售货机遍布美国和欧洲。

无可争议的产业领导地位

可口可乐占了全球软饮料行业的一半以上的市场份额。如今可口可乐公司每天向全世界 60 亿人出售 10 亿多罐的可口可乐。巴菲特管理的伯克希尔公司拥有可口可乐公司 8% 的股份，这使他每天可以获得其 1 亿罐的销售利润。

巴菲特 1993 年在《Fortune》杂志上把可口可乐评价为世界上最好的大公司：“如果你在一生中偶然有一个关于公司的好想法，你是幸运的。基本上可以说，可口可乐是世界上最好的大公司。它以合理的价格销售，受到普遍的欢迎，其消费量几乎每年在每一个国家中都在不断增长。没有任何其它产品能够像它那样受欢迎”。如果你给我 1000 亿美元用以交换可口可乐这种饮料在全球市场上的领先地位，我们把钱还给你，并对你说，这不可能”。

高度集中经营其核心业务

可口可乐高度集中经营其核心业务：软饮料。

自 1962 年起一起担任公司总裁的保罗·奥斯汀 1971 年被任命为董事长后，他开始大规模进行多元化经营，如投资于众多与可乐无关的项目中，包括水净化、白酒、养虾、塑料、农场等，使公司价值创造能力不断下降。在股东的压力下，1980 年奥斯汀被迫辞职，可口可乐公司第一位外籍总裁 Roberto—Goizue ta 上任。

Roberto—Goizue ta 提出了公司“80 年代的经营战略”：公司要抛弃掉任何已经不能产生可接受的投资收益的业务与资产。公司剥离了大部分盈利能力低的非核心业务，包括葡萄酒厂等。Roberto 最大的功劳是推动可口可乐的全球化高速增长。1984 年可口可乐公司的国际市场利润只勉强占总利润的 52%，而 1987 年则增长到 75% 以上。国际市场为可口可乐带来了丰厚的回报。1984—1987 年可口可乐全球销量增长了 34%，国际市场的总利润从 6.66 亿美元增长到了 11.1 亿美元。

出众的价值创造能力

在可口可乐每年的年报中，管理层都一再重申：“管理的基本目标是使股东价值最大化”。Roberto—Goizueta 在公司“80 年代的经营战略”指出：未来 10 年内要继续对股东负责，使他们的投资增值。为了给股东创造高于平均水平的投资收益，就必须找到条件合适、回报率超过通货膨胀率的项目。可口可乐公司的经营战略强调使公司长期现金流最大化。为实现这一目标，可口可乐公司集中投资于高收益的软饮料业务，并不断降低其资本成本。

在 Roberto—Goizueta 领导下，可口可乐公司的净收益从 1979 年的 3.91 亿美元增长到 7.86 亿美元，比奥斯汀时期增长了 1 倍。股权投资收益率从 1979 年的 21.4% 提高到 27.1%。1973—1980 年，可口可乐公司股东收益从 1.52 亿美元增长到 2.62 亿美元，年均增长 8%。1981—1988 年，股东收益从 2.62 亿美元增长到 8.28 亿美元，年均增长 17.8%。1973—1982 年销售收入年均增长 6.3%，而 1983—1992 年销售收入年均增长率为 31.1%。

持续竞争优势

巴菲特在伯克希尔 1993 年年报中对可口可乐的持续竞争优势表示惊叹：“我实在忍不住要对再次引用其 1983 年《财富》杂志中的故事：‘很难找到一家能与可口可乐的规模相匹配的公司，也很难找到一家公司像可口可乐那样 10 年来只销售一种固定不变的产品’。尽管 55 年来可口可乐公司的产品种类有所扩大，但这句话仍然非常贴切。……就长期而言，可口可乐与吉列所面临的产业风险，要比任何电脑公司或是通信公司小得多，可口可乐占全世界饮料销售量的 44%，吉列则拥有 60% 的刮胡刀市场占有率（以销售额计），除了称霸口香糖的箭牌公司之外，我看不出还有哪家公司可以像他们一样长期以来享有傲视全球的竞争力。更重要的，可口可乐与吉列近年来也确实在继续增加他们全球市场的占有率，品牌的巨大吸引力、产品的出众物质与销售渠道的强大实力，使得他们拥有超强的竞争力，就像是在他们的经济城堡周围形成了一条护城河。相比之下，一般的公司每天都在没有任何这样保障的情况下浴血奋战”。

巴菲特对可口可乐公司股票投资分析

1988 年巴菲特首次买入可口可乐股票时，公司股票的市盈率为 15 倍，股价与每股现金流比率为 12 倍，分别比市场平均水平高出 30% 和 50%。巴菲特以 5 倍于股票账面价值的价格买入。

1988 年可口可乐公司的股东收益为 8.28 亿美元，美国 30 年国债的到期收益率为 9% 左右。如果用 9% 去贴现，那么可口可乐公司的内在价值为 92 亿美元。但巴菲特购买可口可乐公司股票时，它的价值已经达到 148 亿美元，这说明巴菲特对可口可乐公司的出价可能过高，但他看好的是可口可乐公司非凡的前景。

巴菲特用巨资买入可口可乐公司股票后，在当年的伯克希尔年报中解释到：“1988 年我们大笔买进联邦家庭贷款抵押公司（Freddie Mac）与可口可乐公司的股票，我们准备长期持有。事实上当我们持有杰出经理人管理的优秀企业的股票时，我们最喜欢的持有期限是永远。许多投资人在公司表现良好时急着想要卖出股票不放手，我们的做法与他们恰恰相反。彼得·林奇曾恰如其分地形容这种行为是“铲除鲜花却浇灌野草”。……我们继续将投资集中在很少几家我们能够完全了解的公司上。只有很少的公司是我们非常确信值得长期投资。因此，当我们发现找到这样的公司时，我们就想持有相当大的份额。”

根据有关资料，应用现金流量贴现估值模型，我们可以大致推测巴菲特在 1988 年决定大规模投资可口可乐时估值的基本过程如下：

未来现金流增长预测：在 1988 年后的 10 年间，以 15% 的速度增长（前 7 年其实际增长率为 17.8%），到第 10 年，净现金流为 33.49 亿美元。从在 1988 年后的第 11 年起，净现金流增长率降低为 5%。

贴现率：以 1988 年的 30 年期美国国债收益率 9% 为标准。

估值结果：

1988 年可口可乐公司股票内在价值为 483.77 亿美元。

即使将前 10 年的增长率高低为 10%，内在价值仍为 324.97 亿美元。

如果干脆假设净现金流增长率真以 5% 的速度持续增长，内在价值仍有 207 亿美元，比 1988 年巴菲特买入时的可口可乐股票市值 148 亿美元要高很多。

买入价格的安全边际

1988 年 6 月，可口可乐公司股票市价约为 40 美元，巴菲特 1988—1989 年间分批买入的 2335 万股，平均买入价格为每股 43.81 美元左右，总的成本为 10.23 亿美元。1992 年可口可乐股票拆细后为 9340 万股。1994 年略有增持达到 1 亿股，总的买入成本达到 12.99 亿美元。

巴菲特买入时可口可乐股票总市值为 148 亿美元，而根据我们前面的计算其价值区间为 207 亿—488 亿美元。即使按估值区间下限计算，巴菲特买入价格的安全边际也有 28.5%。

集中投资的组合比重

1989 年底，可口可乐股票在伯克希尔公司的普通股投资组合中占 35%，这是一个非常高的比重。

长期持有的期限

至 2003 年底巴菲特持有可口可乐股份毫无变化，只是拆细为 2 亿股，总买入成本仍为 12.99 亿美元，巴菲特长期持有可口可乐股票到 2003 年已有 15 年，并且他声称要永远持有下去。

投资收益分析

可口可乐是巴菲特投资规模最大、也是利润最多、最成功的投资。2003 年底巴菲特持有可口可乐的股票市值为 101.50 亿美元，15 年间投资增值 681%，投资盈利 88.51 亿美元。

很多投资者认为：不把鸡蛋放在一个篮子里才算保险。他们不但没有集中资金，反而拿有限的资金四处出击。结果手中的股票不是这只涨，就是那只跌，一年忙到头，好的可以赚点钱，中的打平手，不好的情况下则是负增长……

巴菲特警告投资者：“对一个普通投资者来说，我认为只要有三家公司的股票就够了。因为投资者买的股票越多，越可能购入一些对其一无所知的企业。而通常投资者对企业的了解越多，关注越深，投资的风险就越低，收益就越好。”应用到选股上，就是要集中专注于少数几个自己最有优势的领域，而不是盲目地多元化以求降低风险。实际上，许多投资者在依靠集中投资取得第一桶金之后，又把钱浪费到了多元化的领域，最后又回到了起点。

巴菲特对此的总结是：“多样化是无知的保护伞。”“如果你对投资略知一二并能了解企业的经营情况，那么选 3—5 家价格合理且具有长期竞争优势的公司就足够了。”

如果你总是在股市里换手，那么可能错失良机。巴菲特的原则是：不要频频换手，直到有好的投资对象再出手。

巴菲特常引用传奇棒球击球手特德·威廉斯的话：“要做一个好的击球手，你必须有好球可打。”如果没有好的投资对象，那么他宁可持有现金。

巴菲特如是说：

选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，然后将你的大部分资金集中在这些股票上，不管股市短期涨跌，坚持持股，稳中取胜。

华人首富李嘉诚——独到的眼光与冒险精神

一个赤手空拳的青年，如何构筑了一座财富王国，成为富甲一方的富豪；如何从身无分文赚得第一桶金？如何从小老板变为“塑胶大王”？如何把握房地产市道良机？如何兵不血刃以 7 亿搏 60 亿？如何连续多年稳居全球华人首富宝座？

李嘉诚做塑料花时，创业资金实在很少，但切入时机准确无比——当时香港经济起飞，很多中产家庭形成，对居室美化有着强烈需求。可香港人快节奏的生活方式，注定没时间去伺候真实鲜花，而李嘉诚的塑料花仿真度极高，真假难辨，因而大受欢迎。如果李嘉诚再早些，那些中产家庭没形成，自然没那个需求。而晚上二年，时机不等人，也就不需要李嘉诚再来创业了。

二十世纪五十年代中期，欧美市场兴起塑料花热，家家户户及办公大厦都以摆上几盆塑料制作的花朵、水果、草木为时髦。李嘉诚当机立断，丢下其他生意，全力以赴投资生产塑料花。他建立的“长江塑料厂”一举成为世界上最大的塑料花工厂，他也被誉为“塑料花大王”。二十世纪六十年代初期，塑料花生产仍然被看好，但他预感到塑料花市场将由盛转衰，于是又果断地退出塑料花业，重操玩具等行业，使他避过了一场危机。

从 50 年代起，香港平均每十年便增加一百万人口，住房问题十分紧张。香港地域狭小，人口密集。四五百万人挤在区区一千平方公里的土地上，人口密度平均每平方公里 5000 余人，成为当今世界上人口密度最高的地区之一，使这个素有“东方之珠”称誉的香港，成为名副其实的珍珠。今天的香港，“三代同堂”的大家庭正步入历史的垃圾堆，社会对房子的需求直线上升。他从人口的激增，生存空间的有限，经济发展的神速，土地使用的日趋重要，预见到地价来日必然暴涨，香港地产业极具发展前途。他赞成有人曾指出的：“从古至今，以房地产最能保存币值和牟取暴利，尤其在‘寸土尺金’的弹丸之地的香港。”

李嘉诚当机立断，毅然决定投资地产业。1958 年，他开始插足地产界，在香港北角购地兴建一座 12 层高的工厂大厦。1960 年又在柴湾购地兴建另一座工厂大厦。这两座大厦的面积共达 12 万平方英尺。这就是说，当香港、九龙和新九龙中心地区地价猛增，私人土地开发者于 60 年代在荃湾、元朗和大埔开始投资房地产的时候，李嘉诚早已捷足先登了。

香港寸土尺金，炒楼成风，是冒险家的乐园。有的人用冒险的办法，采取“开发”方式投资。所谓“开发”方式，就是买空卖空，侥幸取胜。即是说，你手上只有 10 万元，却要做 100 万元的生意，那不足的 90 万元就用地皮或楼宇向银行抵押，交纳利息。这种做法投机性大。好处是可以用小本赚大钱，物业市场猛涨就发大财，你想赚更多的钱就向银行多借点。拼命搞“开发”投资，就是希望赚更多的钱。犹如“滚雪球”，财源滚滚而来，但做生意决不可能一帆风顺，任何商品决不会只涨不跌。物业市场一旦跌落，狂泻，或者银行资金紧缩，“开发”客就毫无招架之力，只能乖乖投降，宣布破产。因为他没有资本，银行利息又多，倘若“剜肉补疮”的办法不灵，资金无法周转，一切都会化为乌有。

李嘉诚决不做“开发”客商，冒险、投机非他所长，稳健发展方是英雄本色。他从用现金购买旧楼改造着手，地价低时大量买进土地，他看准了地价一定会上涨，因此并不急于把买得的土地和房产脱手。特别是中国发生“文化大革命”的时候，香港进入了真正的黑暗时期，谣言四起，在“遍地菠萝”及引爆“可疑物体”的恐吓声中，人心浮动，百业萧条，地产有价无市。许多目光短浅的人“家有千金，坐不垂堂”，担心“中共要用武力收复香港”，纷纷逃往美国、加拿大和东南亚等地，把工厂、商店、酒楼、住宅以极其低廉的价格出售。在这种动荡不安的形势下，李嘉诚却独具慧眼，坚信乱极则治，否极泰来。历史不会倒退，中国人民一定会拨乱反正，力挽狂澜。

李嘉诚拨开眼前的迷雾，看到香港灿烂的未来，毫不动摇，稳坐钓鱼台。他一面小心翼翼地严格控制财务开支，不致为银行所乘，一面又利用这“千载一时”的机会，充分利用经营塑胶工业中每年不下千万元利润的盈余，把它们都投到购买低价的地皮和旧楼上去。在人们争先恐后地抛售地产、物业的时候，他却胸有成竹地购买了一幢幢设备齐全的旧大楼，盖起一座座富丽堂皇的新大厦。

不久，香港出现房产热，随即四处弥漫着一股炽热的房地产炒风。原来早在 1962 年港府修改建筑条例，宣布 1966 年后正式实施。不少手执地皮的地产商为怕吃亏，都纷纷赶在 1966 年前大兴土木，香港形成一股从来没有过的建楼热。

在这场炒风中，很多银行也纷纷介入卖楼花炒风之中。所谓卖楼花，即一反原来地产商整幢售卖楼房或据以出租的做法，在楼盘尚未动工兴建之前，就将其分层分单元进行预售，先取得预付款，然后再动工兴建楼房。这样，卖家用买家的钱建楼，而自己投资甚少。除此之外，还有的地产商将地皮和未完成的物业拿到银行按揭抵押贷款，获得另一块地皮的购买款，这更促进炒房热高涨。

正在地产商把房地产炒得热得不能再热时，香港许多银行见炒房有利可图，也纷纷加入炒房大军。

原来，由于香港银行的按揭制日益完善，买房户只要付得起楼价的 10% 或 20% 的首期，就可以把所买的楼盘向银行按揭。银行接受该楼盘作抵押，将楼价余下的未付部分支付给地产商，然后，收取买楼盘者在未来若干年内按月向该银行付还贷款的本息。由此，银行也获利巨大。然而，各个银行并不满足，有的不但为楼盘提供按揭，而且自己也投资地产。结果，银行和地产商的大肆介入，使得这股炒楼风越炒越厉害，地价及楼价都在畸形上升，香港不少地产商和银行炒房几乎都炒疯了。

然而，已经初涉房地产业务的李嘉诚却始终没有去凑这一热闹。

因为他似乎看到了这股炒房热潮中潜在的巨大风险。

谁知还没到 1966 年，1965 年年初，香港就出现明德银号挤提，结果入不敷出，被迫宣布破产。原来，它把所有存款都用来炒地炒楼，造成银号内流动资金匮乏，失去偿还债务能力。明德银号一倒闭，其他存户银行一下子也陷入惶惶之中，一窝蜂地跑到各银行提款，挤提风潮一触即发。没多久，广东信托银行又宣布倒闭，连实力雄厚的香港汇丰银行也出现信心危机，历史悠久的恒生银行也面临被清盘的厄运。

银行危机持续了一年多，虽然港府采取紧急措施遏制挤提风潮，但大部分银行经此一劫，都已伤痕累累，房地产业更是一落千丈，地价及楼价均告大跌。不少依靠银行的地产商和建筑商都在大风潮中相继破产。

在这次挤提风暴中，李嘉诚的损失也有一些，主要是一些厂房租约期满，又适逢经济危机出现，需要在续约时把租金下调，收入减少。但是，他只是受了点“皮外伤”，一年前的冷静做法使他现在受益。

到 1966 年中，银行经过半年左右的养伤期后，开始恢复资助地产业的能力，这本可令一蹶不振的房地产业得以重生，可是祸不单行。香港又爆发反英殖民地政府的暴动，使得港岛再度陷入危机之中。

此时内地“文化大革命”运动兴起，“左”的狂热波及香港，一些“左派”趁机发动“五月暴动”，使香港陷入动荡不安之中。

不久，全岛又传出中共即将用武力收回香港的谣言，香港人人自危，害怕战争一触即发，许多人纷纷远逃海外，香港出现了继二次大战后最大的移民潮。很多准备移民的香港人都贱价抛售物业来套取现金，新建成的楼盘又没有人买。这使整个香港的地产及楼盘，有价无市，冷淡萧条，建筑业更是几近完全瘫痪。本来还未完全康复的房地产业，雪上加霜，苦不堪言。

香港人心惶惶，整个社会乱成一片。此时，地产商们一谈楼盘就色变，几乎没有人再看

好香港的地产业。然而，这时候，李嘉诚却准备出手了。他认为香港这个商机十足的地方，不会久乱，暴动很快会结束，土地价格将会有回升的一天，香港的经济不会就此完结。

经过详细考虑后，李嘉诚决定实行“人弃我取”的策略。他把塑胶玩具所赚得的利润和物业租金，总共 1 亿港元的雄厚利润，换成现金。然后，再用低价大量收购地皮和旧楼，最后，在香港观塘、柴湾及黄竹坑等地开始兴建工厂大厦，以将来做出租用。

然而，很多富翁仍然纷纷逃离香港，仍在争着廉价抛售产业。楼房价格一落再落，结果，没过多久李嘉诚正在建筑中的楼房也被迫停工，因为就是建成也没人会买。但是，如果按照此时的香港房地产价格来算，李嘉诚的房地产也几乎变得不值几文了！

李嘉诚也步入惊涛骇浪中，但是，他临危不乱，沉着应变。首先，他仔细分析局势，不相信香港会就此垮掉，他认定动乱是暂时的，内地政府肯定很快就会恢复稳定秩序，香港还将进一步繁荣发展，而房地产的价格必然会回升。因此，在别人大量抛售房地产的同时，李嘉诚又继续反其道而行之，将自己所有的资金用来大量收购房地产。朋友们知道后，都为他担心，纷纷劝他：“李嘉诚，你不要做傻事呀！”

李嘉诚毫不动摇，他说：“我看准了不会亏本才敢买，男子汉大丈夫还怕风险？怕就别干实业这一行！”

果然不久风暴平息，香港社会恢复正常，经济复苏。一年之后，大批当初离港的商家和富豪们纷纷回流，房产价格随即急涨。李嘉诚趁机将廉价收购来的房产高价抛售获利，并继续收购具有发展潜力的楼盘及地皮。但是，他的策略仍是只买不卖，全部用来兴建出租楼盘。到了 20 世纪 70 年代初，李嘉诚拥有楼盘面积共 191 万平方米。出租物业超过 11 万平方米，每年单是收租，就有约 400 万港元的收入。

1971 年 6 月，李嘉诚正式创办长江置业有限公司，翌年改组为长江实业（集团）有限公司，正式在地产事业上大展拳脚，并在后来多次石油危机和经济萧条的时期，趁楼价下滑，运用人退我进、人弃我取的战略入货，结果在楼市大升时获得巨利，使手上的资金暴增。

“长实”在地产业屡出大手笔。先是拿出六千多万元资金购买物业及地皮，并积极兴建高级住宅与商业楼宇。到一九六七年，又动用二亿三千万港元，买入美资集团、希尔顿酒店及凯悦酒店，开创了华资在港吞并外资机构的先河。而李嘉诚历时两年半之久，全面进军“和黄”的整个过程直如“蛇吞大象”，实为香港开埠以来华资收购英资的经典之作。“和黄”是老牌和记洋行及黄埔船坞的合作品。到一九八零年，“长实”终于持有“和黄”超过百分之四十的股票，李嘉诚当上了“和黄”董事会主席。至此，李嘉诚坐上了香港华资地产龙头的位置，“李超人”的绰号不胫而走。

二十世纪七十年代后期，香港股市热得烫手，他迅速投资入市炒作，毫不手软。他首先瞄准的目标是英资怡和集团的“九龙仓”，悄悄地买入，果断地抛出，净赚五千九百万港元。一九七八年，他又把目光对准了另一家老牌英资公司“青州英妮”，很快在股市上收购了“青州英妮”百分之二十五的股票，并出任该公司的董事。紧接着李嘉诚集中火力，对英资和记黄埔穷追不舍，在股市上大量吸纳和记黄埔的股票。通过整整一年不间断的努力，终于成功地拥有超过百分之四十的和记黄埔股权。一九八一年的元旦，他正式出任老牌英资洋行和记黄埔董事局主席。就这样，李嘉诚凭借超人的胆识与果敢，他的资产像吹气球一样膨胀起来，成为了香港首富，创造了商业奇迹。

李嘉诚的每一次发展都是一次机遇的实现，如果不具备独到的眼光，不具备冒险的精神，就永远不可能获得成功。风险是我们每个人都不愿意面对的事情，但是，如果因为不愿意冒险而放弃，你就永远不要想寻找什么机遇。

在经商的过程中，风险是不可避免的。但所有的机遇都蕴藏在风险之中。一个成功的商人关键是有在风险中把握机遇的眼光。如果因为怕面对风险就放弃，那就等于放弃了品尝成功的果实。

李嘉诚如是说：

创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不大容易。而且，从创业之初开始，还要不断学习，把握时机。